

Ce rapport est présenté tel qu'il a été reçu par le CRDI du(des) bénéficiaire(s) de la subvention accordée pour le projet. Il n'a pas fait l'objet d'un examen par les pairs ni d'autres formes de révision.

Le présent document est utilisé avec la permission du Economic Research Forum.

© 2003, Economic Research Forum.

ERF RESEARCH REPORT
*Project on “Promoting Competitiveness in
Micro and Small Enterprises in the MENA Region”*

DYNAMISME DE LA MICRO ET PETITE ENTREPRISE AU MAROC

Research Report Series No.: 0419

Bachir Hamdouch
Avec la collaboration de
Abdallah Berrada et Mohamed Mahmoudi

This research has been produced with the financial contributions of the The Arab Fund for Economic and Social Development (AFESD), the European Union (EU), and the International Development Research Center, Canada (IDRC). The content of this publication is the sole responsibility of the authors and can in no way be taken to reflect the views of those donors.

<i>The production of this publication has benefited from the European Union funding (through the Femise program). Contributions from other donors are also gratefully acknowledged. The content of this publication is the sole responsibility of the authors and can in no way be taken to reflect the views of the European Union.</i>
--

SOMMAIRE

ACKNOWLEDGEMENT	2
PREFACE.....	3
REMERCIEMENTS.....	4
I. INTRODUCTION	5
II. REVUE SUCCINTE DE LA LITTERATURE SUR LA MICRO ET PETITE ENTREPRISE AU MAROC (Y COMPRIS LES ETUDES DE BASE)	6
2.1. Introduction	6
2.2. La diversité de la littérature.....	6
2.3. Les limites des études sur les MPE au Maroc	9
2.4. Les contraintes institutionnelles et financières des MPE	10
III. METHODOLOGIE D'ECHANTILLONNAGE, TRAVAUX DE TERRAIN ET EXPLOITATION INFORMATIQUE DES DONNEES	11
3.1. Méthodologie d'échantillonnage.....	11
3.2. Collecte des données sur le terrain.....	14
Principaux problèmes rencontrés lors de la collecte des données sur le terrain	16
Questionnaires	16
3.3. Exploitation informatique des données.....	17
3.4. Extrapolation, redressement et calage.....	18
3.5. Enquête de suivi	18
3.6. Evaluation de la fiabilité des résultats.....	19
3.7. Etude de cas	21
IV. RESULTATS	22
4.1 Vue d'ensemble des MPE	22
4.2 Etendue de l'informalité.....	26
4.3. Dynamique de l'entreprise : création et développement	29
4.4. Tentatives de création d'entreprises.....	37
4.5. Caractéristiques techniques des entreprises et accès aux marchés et aux services de soutien	43
4.6 Performances et perspectives d'avenir.....	83
4.7. Caractéristiques des entrepreneurs.....	96
4.8 Contraintes rencontrées par les entreprises.....	110
4.9. Problèmes rencontrés par les femmes entrepreneurs.....	111
4.10. Caractéristiques de l'emploi.....	113
4.11. Ménages des entrepreneurs	119
V. CONCLUSION : PRINCIPAUX RESULTATS ET PROPOSITIONS	132
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	137
ANNEXES.....	139
Annexe 1 : Les contraintes institutionnelles que rencontrent les micro et petites entreprises au Maroc ...	139
Annexe 2: Les services financiers aux micro et petites entreprises au Maroc.....	152

Acknowledgement

This is the fourth report to complete a series of four, reporting on the results of the project on “Promoting Competitiveness in Micro and Small Enterprises” carried out by ERF.

The report is based on the extensive research undertaken by Dr. Bachir Hamdouch to whom ERF is grateful for the great efforts and the time he devoted to accomplish this project. Dr. Hamdouch’s leadership of the work on the field survey, data collection and analysis and preparation of the country report, policy brief and data files is greatly acknowledged. The outcome of this project will make a significant contribution to the knowledge of the micro and small enterprises in Morocco.

Moreover, ERF is grateful to Dr. Heba Handoussa who launched this project, to Dr. Nader Fergany who directed the overall project, and to the project’s Advisory Committee: Dr. Jacques Charmes, ORSTOM, France; Dr. Donald Mead, Michigan University, USA; Dr. Ferhad Mehran, International Labor Office, Switzerland; Dr. Saad Nagi, Ohio State University; and Dr. Hernando de Soto, Institute for Liberty and Democracy, Peru.

Special thanks are due to Dr. Charmes, Dr. Mead and Dr. Mehran for their continued support and advice to the projects’ team. Without their help, the project would not have been accomplished.

The report has undergone several phases of review, and was the subject of discussions from policy makers, academics and specialists. Special thanks are due to Prof. Mohamed Raja Amrani, director of MFB, Jilali Rahali, Direction de Statistique, Dr. Mohamed Boussetta, Faculte des sciences juridiques, econ. et Sociales - Université Mohammed V for their inputs and comments on the report. ERF is grateful to Dr. Mouna Cherkaoui, University Mohammed V for kindly accepting to be the Peer Reviewer of the report and for providing very useful and constructive comments.

ERF greatly acknowledges the generous financial support by the MSE project donors. The Country study of Morocco has benefited from the financial contributions of the European Commission (through the FEMISE 2 Project), the International Development Research Center, Canada (IDRC) and the Arab Fund for Economic and Social Development.

ERF is grateful to Dr. Samir Radwan, ERF Managing Director, for his continued and systematic support and advice for the whole duration of the project. Without his persistence this project would not have been accomplished. ERF also acknowledges the efforts done by its former staff member Azza El-Shinnawy for coordinating the project in its initial phase and by Maryse Louis for coordinating the project in its final phase.

The report has benefited from the contributions of many institutions and individuals from within and outside Morocco. Also appreciated is the work of editing, design and printing of the report.

Preface

This is the fourth country report carried out under the project on “Promoting Competitiveness in Micro and Small Enterprises” (MSE). The report studies the MSE sector in Morocco. The fast development of this sector in Morocco as a result of extensive structural adjustment, trade liberalization and increase of unemployment has been evidenced by its growing share in the economy. According to the government statistics this sector (employing less than 50 employees) represents 99.6% of the non-agriculture establishments. Micro enterprises (less than 10 employees) dominate this sector with a share of 97.7% and employs 64.7% of the labour force. Despite its size, there is very little knowledge about the characteristics of this sector, the prospects of its development and challenges to its growth. The current study is contributing to fill this knowledge gap as it sheds light on the composition of this sector, the characteristics of the enterprises, the profile of the entrepreneurs, factors that contribute to its growth, and challenges that they face. This study will therefore contribute to understand the sector and hence be able to draw the relevant policies to ensure its growth and contribution to the economy.

The whole MSE project was initiated in 2000 by the Economic Research Forum, with the main objective has been to expand the knowledge on this sector in the Middle East and North Africa region, with the ultimate aim of designing relevant policies and specific programs to help this sector fulfill its enormous growth potentials. Constituting an average of 95% of the number of enterprises in the region, it is presumed that promoting this sector will have a positive spill-over effect on the economies of the region.

Discussions on the results of the project have pointed to an emerging consensus that it will be filling a knowledge gap related to the micro and small enterprises sector in the MENA region. Policies and strategies designed to promote this sector have not been adequately targeting their needs, and thus this project is considered to be of great relevance to the policy making process.

Specifically, the main contributions may be summarized as follows:

- The database gathered through the project based on field surveys is considered unique, as to the number of enterprises covered (18,000), and the information produced, including information on the enterprise, the entrepreneur and the household. A special focus on women entrepreneurs have been made throughout the survey. This mine of data will undoubtedly provide background information that enables policy makers to design relevant policies.
- The “Policy Briefs” gives a concise summary of the outcome of each country study and highlights the recommendations reached based on the analysis.
- The current Country reports series is prepared based on the findings of the surveys, detailed information about the performance of the enterprises, determinants of success and prospects for the future are given. Special focus on the status of women entrepreneurs is also made.
- The Synthesis report will have a comparative analytical approach of the case studies of the four countries. This report will assess the MSE sector in the four countries and will draw relevant policy recommendations for the region.

The government has taken positive steps towards promoting these enterprises starting with the Medium and Small ones by publishing in 2000 the ‘Livre Blanc’ (White Book) which focuses on the needs and challenges of these enterprises highlighting the unfavorable environment in which they operate and the need for institutional, regulatory and financial reforms in order to ensure their competitiveness. The Book suggests a political framework including a strategy, some measures and instruments that need to be implemented to undertake these reforms, which are underway.

The micro and small enterprises are in need of a similar attention from the government given that they constitute the majority, their needs are more basic and their work environment is tougher. The book in its content touch upon some of their basic needs however micro enterprises have specific problems specially related to the creation of the enterprise and the financing through micro-credits. The development strategies of the MSE should be designed according to the need of each category.

By presenting this unique, serious and up to the standard work, ERF is hoping to have satisfied two important objectives of its own mission: to contribute to filling a knowledge gap in the region; and to have contributed to drawing targeted policies by reaching out to the policy makers.

Samir Radwan,

Managing Director

Remerciements

L'équipe de recherche remercie le Forum de Recherche Economique (ERF), en la personne de son Directeur actuel qui a veillé à la bonne fin de ce projet, de son ancien Directeur qui n'a ménagé aucun effort pour réunir les conditions de son lancement et, enfin, de la personne chargée du suivi et du contact permanent avec les chercheurs principaux des équipes des quatre pays sur lesquels a porté le projet (Egypte, Liban, Maroc et Turquie).

Elle remercie les conseillers et consultants qui ont assisté les équipes de recherche et particulièrement Dr Jacques Charme et Dr Ferhat Mehran qui nous ont accompagnés tout au long de ce travail et qui ont relu les versions finales des rapports.

Elle tient à remercier le Haut Commissariat au Plan du Maroc, en la personne de Monsieur le Haut Commissaire, pour son soutien moral et technique, sans lequel cette étude aurait été difficilement réalisable.

Elle tient à remercier également l'INSEA, en la personne de son Directeur, qui a soutenu constamment le projet et a mis notamment à sa disposition les locaux et le matériel informatique qui ont facilité le déroulement de l'étude.

Elle remercie les personnes qui ont réalisé l'enquête sur le terrain, le contrôle, la codification et la saisie du questionnaire. Un remerciement particulier est adressé à Mr B. Boulaajoul qui a effectué avec compétence le travail d'épuration des fichiers, le traitement informatique et la tabulation et à Mme S. El Habri, qui a assuré le traitement et la mise en forme du texte.

Elle remercie les professeurs M. Boussetta et M. El Manar Laalami qui ont réalisé les études de base précédant l'enquête principale – figurant en annexe de ce rapport.

Elle remercie enfin les nombreuses personnes qui ont contribué d'une manière ou d'une autre à la réalisation de cette étude et qui sauront se reconnaître.

L'équipe de recherche est bien sûr seule responsable des résultats, des idées émises, des imperfections de l'étude et du rapport final.

B. HAMDouch

I. Introduction

La micro et petite entreprise (MPE), définie comme l'entreprise employant moins de cinquante personnes, représente au Maroc selon le recensement économique effectué en 2001-2002, 99,6% des établissements économiques non agricoles qui exercent leur activité dans un lieu fixe¹. La micro entreprise (moins de dix personnes) constitue 97,7% de ces établissements et emploie 64,7% de la main d'œuvre².

La micro et petite entreprise a connu un développement important au cours du dernier quart de siècle, marqué par l'ajustement structurel, le ralentissement économique, l'augmentation du chômage et l'émigration à l'étranger³. Le dynamisme de la MPE a participé à la création d'emplois, à la croissance et à la lutte contre la pauvreté. De plus, le rôle de la femme y est plus important que dans les entreprises plus grandes, particulièrement en tant que chef d'entreprise.

C'est pour toutes ces raisons que l'étude sur la MPE au Maroc est bien venue. Elle entre dans le cadre d'une étude régionale comprenant trois autres pays, l'Egypte, le Liban et la Turquie, avec les mêmes objectifs et la même approche méthodologique, sous l'égide du Forum de Recherche Economique (Economic Research Forum).

Le travail s'est déroulé en plusieurs phases. D'abord des études de base préliminaires portant sur les contraintes institutionnelles que rencontre la MPE au Maroc et sur les services financiers qui lui sont adressés. Ensuite des enquêtes : une enquête principale (mai à octobre 2002), précédée d'une enquête pilote et suivie d'une enquête de suivi (octobre 2003). Et enfin, des études de cas (février 2005).

Les questions fondamentales soumises à la recherche sont :

- quels sont les facteurs qui déterminent la compétitivité et le dynamisme de la MPE ?
- quelles sont les réformes et les politiques nécessaires au développement de la MPE ?
- comment impliquer le secteur privé et les organisations civiles dans leur développement ?
- quel est le rôle des femmes entrepreneurs ou travailleuses dans ce secteur ?

Sept hypothèses de recherche sont à tester ; et leurs implications en matière de politiques, à élaborer :

1. La taille de l'entreprise est importante. Elle détermine sa productivité.
2. L'âge de l'entreprise et son expérience sont importants.
3. Les relations entre entreprises, notamment dans le cadre de grappes, sont importantes.
4. L'organisation de la gestion et l'entrepreneuriat sont importants.
5. Le genre est important : les femmes entrepreneurs sont concentrées dans les plus petites entreprises et rencontrent des obstacles socio-économiques spécifiques.
6. La jeunesse et l'éducation de l'entrepreneur sont importants ; son expérience aussi, sinon plus.
7. Les institutions sont importantes. Les politiques envers les MPE et leur mise en œuvre ne créent pas un environnement favorable à leur développement.

La seconde partie de ce rapport fera un tour d'horizon rapide de la littérature sur la MPE au Maroc. Celle-ci s'est principalement intéressée au secteur informel. D'où l'intérêt de la présente étude qui porte sur la MPE, qu'elle soit informelle ou formelle. La troisième partie présentera la méthodologie, le travail de terrain et l'exploitation informatique. La quatrième, les résultats.

Et la cinquième, les conclusions et les propositions. Elle reprendra les principaux résultats en fonction des questions et des hypothèses de recherche et en tirera les implications en matière de politiques vis-à-vis des MPE.

¹ Haut Commissariat au Plan (2004), p.153 à 156 et nos calculs.

² Ibid, p.44.

³ B. HAMDOUCH et Al. (1990), (1998) et (2000).

II. Revue Succinte de la Littérature sur la Micro et Petite Entreprise au Maroc (Y Compris Les Etudes de Base)

2.1. Introduction

La littérature sur les petites et micro entreprises au Maroc se confond avec les études sur ce qu'on appelle le secteur informel. Celles-ci, si l'on exclut celles sur le secteur artisanal, sont récentes. Elles datent de la seconde moitié des années 80, et suivent le développement rapide qu'a connu le secteur de la micro et petite entreprise depuis deux décennies, comme conséquence notamment de la crise et des effets socio-économiques du programme d'ajustement structurel : réduction de la croissance, aggravation du chômage et de la précarité, exode rural, émigration à l'étranger...

Nous ferons un tour d'horizon rapide de la littérature sur les MPE au Maroc (section II). Nous en montrerons les limites (section III). La dernière section (IV) porte sur les contraintes institutionnelles et financières que rencontrent les MPE⁴.

2.2. La diversité de la littérature

Le secteur informel a fait l'objet de deux types d'études au Maroc : des enquêtes nationales et des études partielles ou locales, que nous présenterons successivement de façon succincte.

A. Enquêtes

Le Ministère du Plan a mené trois enquêtes, une quatrième a été réalisée pour le compte du Ministère du Développement Social.

1. Ministère du Plan (1986)⁵ : L'Enquête de structure sur le secteur du bâtiment et des travaux publics.

L'enquête a été réalisée entre 1983 et 1985 par la Direction de la statistique. Elle couvre l'ensemble des entreprises opérant dans le secteur, organisées et non organisées, disposant ou non d'un local professionnel fixe. Comme pour l'Enquête Nationale sur les Entreprises non structurées localisées (Ministère du Plan, 1988, cf.2. ci-après), le critère de distinction entre secteur organisé et non organisé est l'existence ou non de comptabilité. La distinction est faite entre le sous-secteur non organisé localisé (soumis à la patente) et le sous-secteur non organisé non localisé (non soumis à la patente)⁶.

2. Ministère du Plan (1988)⁷ : Enquête nationale sur les entreprises non structurées localisées.

La Direction de la statistique du Ministère du Plan, a mené une enquête nationale en milieu urbain portant sur "Les entreprises non structurées localisées" des secteurs des industries de transformation, du commerce de détail et des services, avec un échantillon représentatif de 8 800 unités enquêtées, qui emploient moins de dix personnes, n'ont pas de comptabilité et sont inscrites sur le fichier des patentes. Aussi, ont été exclues du champ de l'enquête, les activités clandestines, ambulantes ou exercées à domicile.

Un questionnaire spécifique a été élaboré pour recueillir les données quantitatives propres à chacun des trois secteurs retenus (industrie de transformation, commerce de détail, services): production, valeur ajoutée, investissement, emploi, salaires, poids des entreprises non structurées localisées. De même des entretiens avec les chefs d'entreprises ont permis de recueillir des données qualitatives concernant les approvisionnements (pénuries, qualité, prix), l'investissement (difficultés, aides), la concurrence, la main d'œuvre (caractéristiques, apprentissage, formation professionnelle, stabilité, salaires) et des questions diverses (relations avec l'administration, contrôle fiscal et économique, organisation du métier, protection sociale, dimension des locaux, comptabilité).

⁴ Cf. les annexe 1 et 2 du présent volume.

⁵ Ministère du Plan, Direction de la Statistique (1986).

⁶ Azzabi A. (1991).

⁷ Ministère du Plan, Direction de la Statistique (1988).

Le rapport publié à la suite de l'enquête comprend trois parties : la première - la plus importante - porte sur la méthodologie et les résultats; la seconde donne les tableaux statistiques, et la troisième est réservée à des annexes (classification des biens et services et méthodes d'évaluation).

3- Ministère de la Prévision économique et du Plan (2003)⁸ : Enquête nationale sur le secteur informel (1999-2000)

L'Enquête a été menée par la Direction de la statistique et a porté sur un échantillon de près de 9000 unités de production informelles fixes ou mobiles dont près du quart (23%) se trouvent en milieu rural. L'échantillon a été obtenu à partir de l'Enquête nationale sur l'emploi de 1999 qui a touché près de 48000 ménages. Sont considérées comme informelles, les unités de production qui ne disposent pas de comptabilité - c'est-à-dire de comptes de flux et de bilan. Ne sont exclues que les activités agricoles. Les objectifs de l'Enquête sont: 1°) connaître les caractéristiques et le fonctionnement des unités informelles de production ainsi que leurs relations avec les autres secteurs de l'économie; 2°) mesurer leur contribution au développement national (emploi, production, revenus, formation...); 3°) fournir des informations plus précises à la comptabilité nationale sur le secteur informel; 4°) estimer le nombre des unités du secteur informel dans l'économie nationale.

4- Ministère du Développement social (1999)⁹ : Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain

L'enquête a été menée pour le compte de la Direction de l'emploi du Ministère du développement social, de la solidarité, de l'emploi et de la formation professionnelle en 1998. Elle a porté sur un échantillon de 1513 MPE dans onze villes, grandes (Casablanca), moyennes et petites, dans les secteurs du bâtiment, de l'industrie, du commerce et des services. Trois tailles de MPE ont été distinguées selon le nombre d'actifs: 1 (travailleur indépendant), 2 à 5, et 6 à 10. Les entreprises retenues ont un local fixe, échappent totalement ou partiellement aux impôts ou aux contributions à la sécurité sociale. Les objectifs de l'enquête sont triples : modes de fonctionnement des MPE, leurs difficultés de fonctionnement et leurs perspectives de développement.

B. Monographies

Les monographies et enquêtes locales sont plus nombreuses.

1. Salahdine M. (1988)¹⁰: Les petits métiers clandestins

L'ouvrage comporte, en plus d'une introduction qui pose le problème du "flou terminologique" et de celui de la place du secteur informel dans l'économie marocaine, trois chapitres qui traitent de trois types de "petits métiers clandestins dans la ville de Fès" : les métiers de survie (gardiens de parking, transports non mécanisés; cireurs, marchands ambulants), le travail à domicile (bonnes, tisserands, barbiers), et les activités transitionnelles (guides non officiels, habitat clandestin, transport non déclaré de marchandises). La méthode utilisée est celle de l'interview.

2. Salahdine M. (1991 a)¹¹: The Informal sector in Morocco

La contribution de l'auteur porte sur deux secteurs clandestins : le transport non autorisé de marchandises et la réalisation de logements (lotissement et construction). La méthode utilisée est celle de l'interview informelle (c'est-à-dire sans enregistrement ou prise de notes pendant l'entretien) de petits échantillons à Fès.

3. Salahdine M. (1991 b)¹²: L'emploi invisible au Maghreb

Dans cet ouvrage collectif, Salahdine reprend les thèmes abordés dans la contribution précédente (1991 a) et conclut sur "les enjeux politiques de l'économie informelle au Maghreb". Mais les papiers d'autres

⁸ Ministère de la Prévision économique et du Plan (2003).

⁹ Ministère du Développement social (1999).

¹⁰ Salahdine M. (1988).

¹¹ Salahdine M. (1991a), in A. Lawrence Chickering and Mohamed Salahdine (Ed.), (1991).

¹² Salahdine M. (1991b).

auteurs portent notamment sur divers aspects du secteur informel au Maroc - que nous présenterons ci-après.

4. Fejjal A. (1991)¹³: Le commerce ambulant à Fès

L'auteur traite du commerce ambulant à Fès, de son importance, son fonctionnement et des problèmes qu'il pose. Il utilise les données du recensement de la population et procède à une enquête personnelle (mais sans donner de précisions sur la méthodologie utilisée).

5. Abdou M. et Mechkouri A. (1991)¹⁴: Cordonnerie et confection à Meknès

A partir du recensement des petits métiers à Meknès, effectué par le Ministère du Plan en 1985¹⁵, et d'une petite enquête menée par les auteurs, l'étude s'intéresse à la hiérarchie de l'emploi et au niveau scolaire dans les métiers de la cordonnerie et de la confection à Meknès.

6. Abdaimi M. (1991)¹⁶: La finance informelle au Maroc

Une typologie des pratiques financières informelles au Maroc est présentée à partir d'enquêtes menées à Marrakech et dans certaines autres villes du Sud du Maroc. L'auteur s'intéresse notamment aux Associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC), cette pratique ancienne de la société marocaine et qui joue un rôle important dans le financement informel (plus de 300 AREC à Marrakech, qui véhiculent des sommes correspondant à plus du tiers de l'épargne collectée par les Caisses d'Epargne de la ville).

7. Guerraoui D. (1992)¹⁷: L'emploi informel entre le marché et l'Etat

Le papier aborde rapidement trois questions: d'abord celle du mode de traitement de l'emploi informel : est-il une forme d'entrepreneuriat ? Ensuite, la faisabilité des politiques publiques en direction de l'informel. Enfin, le statut de l'emploi dans les stratégies de développement.

8. Salahdine M. (1992)¹⁸: Le marché du travail urbain au Maroc

Analyse, à partir des données disponibles, de la structure du marché du travail urbain (formel/informel), ses déséquilibres et dysfonctionnements, l'incidence du programme d'ajustement structurel et la stratification du marché du travail au Maroc.

9. Raki M. et Maârouf M. (1994)¹⁹: Economie de la petite pêche artisanale

L'objectif est l'évaluation du revenu des pêcheurs artisanaux, et l'analyse de leurs relations économiques et sociales avec les mareyeurs qui achètent le poisson pêché. Les données proviennent d'une enquête réalisée dans un petit centre de pêche à Tifnit, au Sud d'Agadir.

10. Mejjati Alami R. (1994)²⁰: Dynamiques des activités informelles au Maroc

L'objectif est l'analyse de la dynamique des activités informelles urbaines au Maroc, à partir des données et des travaux disponibles sur le sujet, et de la réalisation d'une enquête sur la petite confection à Fès.

11. Balenghien A. (1995)²¹: Le problème du financement des petites et micro entreprises au Maroc

Analyse les sources de financement de la micro entreprise au Maroc, et en particulier le secteur financier informel. L'article s'attarde sur l'expérience de deux institutions : les Sociétés de caution mutuelle (SCM) des Banques populaires, et Maghreb Développement Investissement (MADI est un organisme original : c'est une société d'investissement marocaine, créée par des organisations non gouvernementales et où

¹³ Fejjal A. (1991), in Salahdine (1991b).

¹⁴ Abdou M. et Mechkouri A., in Salahdine (1991b).

¹⁵ Ministère du Plan et Ministère de l'intérieur (1985).

¹⁶ Abdaimi M. (1991), in Salahdine (1991b).

¹⁷ Guerraoui¹⁷ Ministère du Plan et Ministère de l'intérieur (1985).

¹⁷ Abdaimi M. (1991), in Salahdine (1991b).

¹⁷ D. (1992).

¹⁸ Salahdine M. (1992).

¹⁹ Raki M. et Maarouf M. (1994).

²⁰ Mejjati Alami R. (1994).

²¹ Balenghien A. (1995).

participent actuellement la Banque Centrale Populaire et un organisme coopératif de prêt Hollandais (la SCOB).

12. Mourji F. (1998)²² : Le développement des micro entreprises en question

Il s'agit d'une petite enquête menée pendant l'été 1995 et portant sur 647 micro entreprises de moins de 10 employés, localisées, de la ville de Casablanca. L'objectif est de connaître les "entraves à leur développement" : difficultés au moment de la création; problèmes de croissance et, enfin, obstacles à leur formalisation.

13. Laoudi M. (2001)²³ : Casablanca à travers ses petits entrepreneurs de la pauvreté.

Le sous-titre de l'ouvrage est "aperçu sur les micro activités marchandes de rue dans une métropole maghrébine". Il s'agit d'une enquête menée dans le cadre d'une recherche universitaire (en vue de l'obtention du doctorat en géographie urbaine). Elle porte sur un échantillon d'activités de rue, pour la plupart ambulantes. Ces "activités" sont réparties entre le commerce (1689 unités) et les services (1156). Ces derniers sont très diversifiés et comprennent certaines activités particulières (comme la prostitution ou la mendicité). L'objectif de l'enquête est une meilleure connaissance des caractéristiques des activités de rue, leur implantation dans le tissu urbain et leur relation avec la pauvreté.

On peut, à partir de cette revue rapide des travaux sur le secteur informel au Maroc, faire les remarques suivantes :

- Ces travaux sont en nombre limité et sont relativement récents : les premiers datent du milieu des années 1980.
- Ils sont très divers du point de vue du champ couvert et de la méthodologie utilisée. Il y a d'un côté quatre enquêtes menées par ou pour le compte de l'Administration, au niveau national. Il y a de l'autre des enquêtes de moindre dimension et des monographies qui portent sur un espace limité.
- Ils s'intéressent plus au milieu urbain. Les seuls travaux qui portent également sur le rural sont les enquêtes du ministère du Plan de 1986 et 1999-2000 et trois monographies : Raki et Maârouf (1994) et, dans une moindre mesure, Salahdine (1988) et Abdaimi (1991).

2.3. Les limites des études sur les MPE au Maroc

Les études qui ont été effectuées jusqu'à présent au Maroc se sont intéressées uniquement au secteur informel. Malgré leur nombre limité, elles ont montré l'importance, la diversité, l'extension et le dynamisme de ce pan important de l'économie et de la société. Trois aspects ont été particulièrement traités par ces études: l'extension sectorielle, l'emploi et les caractéristiques des MPE.

D'un autre côté, ces études et enquêtes ont montré l'existence de problèmes conceptuels et méthodologiques, en particulier :

- La définition et l'étendue du secteur : la conception a varié selon l'étude ou l'enquête. Elles ont privilégié les MPE informelles – qui certes constituent la majorité.
- La méthodologie a aussi varié, et n'a pas toujours été adaptée à l'analyse du secteur des MPE. En particulier, les MPE non localisées n'ont pas fait l'objet d'une enquête véritable.
- Les enquêtes n'ont porté que sur l'urbain, les MPE rurales ont été négligées.
- Enfin, le rôle de la femme dans cette catégorie d'entreprises n'a pas retenu suffisamment d'attention.

Il fallait chercher à dépasser ces problèmes dans le cadre d'autres travaux futurs, surtout que ce secteur a pris de l'ampleur au cours des deux dernières décennies, atténuant ainsi les effets socio-économiques pervers du programme d'ajustement structurel (chômage, effets sociaux, pauvreté...).

Il devenait donc nécessaire de mener des recherches plus approfondies qui reflètent mieux le dynamisme des MPE et leurs caractéristiques, tout en mettant en relief les obstacles qui s'opposent à leur pleine intégration dans le processus de développement. Le présent projet cherche à y répondre, à commencer par les contraintes institutionnelles et financières qui ont fait l'objet d'études préalables.

²² Mourji F. (1998).

²³ Laoudi M. (2001).

2.4. Les contraintes institutionnelles et financières des MPE

- Les contraintes institutionnelles que rencontrent les micro et petites entreprises au Maroc²⁴.
- Les services financiers aux MPE au Maroc²⁵.

²⁴ Cf. les études de base Maroc, faites spécialement dans le cadre de ce projet ; Annexe 1.

²⁵ Ibid. Annexe 2.

III. Méthodologie d'Echantillonnage, travaux de terrain et exploitation informatique des données

3.1. Méthodologie d'échantillonnage

La méthodologie d'échantillonnage adoptée est probabiliste. Le principal avantage de cette approche réside dans le fait qu'elle permet l'extrapolation des résultats de l'échantillon et l'estimation de la précision des résultats obtenus. La difficulté majeure est liée à la nécessité de disposer d'une base de sondage adéquate pour la mise en application du plan de sondage adopté.

Dans ce qui suit, nous présentons la méthodologie d'échantillonnage élaborée pour la réalisation de cette enquête relative aux micros et petites entreprises. Notre démarche vise d'une part, à utiliser au maximum les informations auxiliaires disponibles, notamment celles relatives à l'Enquête Nationale sur le Secteur Informel auprès des Ménages de 1999-2000 ; au Recensement Economique pilote de 2000, aux fichiers d'entreprises disponibles et aux données de l'échantillon maître (ménages) et d'autre part, à minimiser l'erreur globale qui est la résultante des deux types d'erreurs : les erreurs d'échantillonnage et les erreurs d'observations.

3.1.1. Bases de sondage considérées

L'application d'une méthodologie probabiliste nécessite la disponibilité d'une base de sondage adéquate. Ainsi les bases de sondage suivantes ont été étudiées :

- Les fichiers d'entreprise disponibles

Les principaux fichiers existants sur les entreprises sont:

- les fichiers fiscaux (patente; IS; IGR; TVA) gérés par la Direction des Impôts ;
- le fichier des entreprises industrielles élaboré par la Direction de l'Industrie ;
- le fichier de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale ;
- le fichier du Registre de Commerce;
- le fichier de la Direction de la Statistique.

Malgré la diversité des fichiers existants, aucun de ces fichiers n'est approprié (fiabilité acceptable des résultats) pour répondre aux besoins d'échantillonnage de cette enquête. En effet, l'accès aux fichiers fiscaux est pratiquement impossible, de plus ces fichiers n'incluent qu'une partie des unités objets d'étude. Les autres fichiers sont incomplets, anciens, non actualisés et non standardisés et par conséquent non appropriés pour répondre aux besoins de tirage des échantillons probabilistes nécessaires pour la réalisation de la présente étude.

- Recensement Economique 2001-2002

Compte tenu des difficultés de collecter des informations suffisamment fiables en se basant sur les fichiers existants et afin de répondre aux besoins pressants des divers utilisateurs, la Direction de la Statistique (DS) du Département de la Prévision Economique et du Plan a réalisé le Recensement Economique en 2001-2002 dont les résultats complets et détaillés ne sont pas encore disponibles.

- Enquête Nationale sur le Secteur Informel auprès des ménages (ENSI) 1999-2000

L'échantillon de l'enquête Nationale sur l'Emploi a servi comme base pour sélectionner l'échantillon de l'Enquête Nationale sur le Secteur Informel. L'enquête sur l'emploi touche près de 48000 ménages dont 17000 en zones rurales.

L'ENSI est basée sur un sous échantillon de 15000 unités de production dont environ 3450 se trouvent en milieu rural. Toutefois, l'ENSI et l'enquête sur les MSE diffèrent en ce qui concerne en particulier les aspects suivants:

- les champs couverts par les deux enquêtes ;
- les méthodes de ratissage, de préparation des listes et d'identification des unités économiques ;
- les approches de collecte adoptées ;
- les questionnaires utilisés.
- Echantillon maître élaboré par la Direction de la Statistique

L'échantillon maître est une réserve d'unités de sondage constituée pour une période donnée et pour mener un programme établi d'enquêtes post-censitaires.

L'expression « échantillon maître » désigne un ensemble de zones géographiques ou unités primaires (UP) au sein desquelles on choisit, éventuellement, des échantillons pour effectuer les diverses enquêtes auprès des ménages. L'échantillon maître est un échantillon probabiliste élaboré et utilisé (en totalité ou en partie) par la Direction de la Statistique pour la réalisation, à différents niveaux, de la quasi-totalité de ses enquêtes probabilistes.

- Base de sondage adoptée

L'évaluation des bases de sondage disponibles a montré clairement qu'aucune de ces bases de sondage n'est appropriée pour le tirage d'un échantillon probabiliste représentatif de l'ensemble des unités économiques visées par la présente étude. Toutefois, l'échantillon maître de la DS a un plus par rapport aux autres bases de sondage et peut être considéré conjointement avec d'autres bases de sondage pour répondre aux exigences propres à la présente étude. Ainsi, deux autres bases de sondage incomplètes ont été considérées : il s'agit des unités économiques d'intérêt se trouvant dans les zones industrielles et celles localisées dans des grappes.

Il va sans dire que ces trois bases de sondages ne permettent pas l'extrapolation directe des résultats de l'échantillon. Toutefois, l'utilisation conjointe de ces trois bases de sondage et de certains résultats spécifiques aux unités économiques étudiées obtenus du recensement économique et de l'ENSI ont permis d'extrapoler, de redresser et de réaliser le calage des résultats obtenus.

3.1.2. Stratification, Domaines d'études

La stratification permet d'améliorer la précision des résultats et de fournir des résultats par strate/domaine d'étude et au niveau global. Les niveaux et domaines d'étude adoptés sont les suivants :

Niveaux d'études

- National
- Milieu: urbain national ; rural national

Domaines d'études

- Grand Casablanca
- Rabat_S_Z_Z; Gharb_C_BH ; Tanger-Tétouan
- Méknès_T ; Fès _B ; Taza _H_T; Oriental
- Doukala_Abda; Marrakech _T_H; Souss_M_D

3.1.3. Méthodologie globale

La méthodologie globale consiste à :

- choisir, au niveau de chacune des strates/sous strates considérées, un sous échantillon d'unités primaires de l'échantillon maître élaboré par la D.S./un échantillon de grappes/un échantillon/totalité de zones industrielles;
- choisir un District de Recensement (DR : une aire géographique avec des limites suffisamment précises permettant son identification sur le terrain) de chacune des unités primaires tirées;
- choisir des échantillons probabilistes d'unités économiques au niveau de chacun des DR/Grappe/Zone industrielle sélectionnés.

3.1.4. Préparation des bases de sondage

Sur instruction de Monsieur le Ministre de la Prévision Economique et du Plan, la Direction de la Statistique a remis au statisticien d'enquête du projet une copie du fichier contenant l'échantillon maître élaboré par la DS. Ce fichier a été utilisé pour choisir à probabilités proportionnelles à la taille un sous échantillon d'unités primaires de l'échantillon maître. Puis un DR par UP a été retenu pour les besoins de la présente étude.

Les zones industrielles et les grappes d'unités économiques ont été identifiées au niveau de chaque province/préfecture objet d'étude. Un sous échantillon probabiliste de ces unités a été tiré au sein de chacune des provinces/préfectures concernées par la présente enquête.

Deux types de ratissage ont été effectués au niveau de chacun des DR/Grappes/Zones industrielles choisis : (1) un ratissage pour préparer la liste exhaustive des unités économiques d'intérêt ayant un local; (2) un ratissage concernant les ménages pour compléter, éventuellement, la liste des unités économiques et préparer la liste des unités économiques d'intérêt pour lesquelles les activités sont exercées à domicile.

Afin de rester dans les limites du budget alloué à l'étude, il était nécessaire de limiter, parfois, le porte-à-porte (2^{ème} type de ratissage) à un échantillon de maisons et dans ce cas, les pondérations ont été ajustées par le nombre de ménages ratissés sur le nombre total de ménages de l'UP/DR.

Les travaux de préparation des bases de sondage et de la liste des unités économiques à enquêter ont été réalisés avant la collecte proprement dite des données par une équipe réduite constituée des chefs d'équipes et des meilleurs éléments chargés de la collecte des données. Il y'a lieu de noter qu'avant de réaliser le tirage des échantillons, un travail de formation de trois domaines d'étude indépendants a été réalisé en étroite collaboration avec la personne désignée de la Direction de la statistique. Dans ce sens, les trois bases de sondage sont mutuellement exclusives et exhaustives.

3.1.5. Taille globale de l'échantillon et sa répartition

La taille globale de l'échantillon est fonction notamment, d'une part, du degré de fiabilité/précision fixé pour les principaux paramètres de l'étude et, d'autre part, des moyens matériels et humains disponibles et du temps alloué à la réalisation de l'ensemble du projet.

La taille globale de l'échantillon a été fixée à 5000 unités économiques. Afin d'atteindre cette taille globale de l'échantillon en appliquant la méthodologie globale d'échantillonnage décrite ci-dessus, il a été nécessaire d'effectuer le tirage probabiliste d'un total de 268 Unités Primaires (UP) réparties comme suit:

Tableau 3.1: Répartition des UP par domaine d'études et par type d'échantillon

	Echantillon maître	Zones Industrielles	Grappes	Total
Domaine 1 : Grand Casablanca	41	7	10	58
Domaine 2 : Rabat_S_Z_Z Gharb_C_BH Tanger-Tétouan	56	8	14	78
Domaine 3 : Méknès_T Fès _B Taza _H_T Oriental	56	6	13	75
Domaine 4 : Doukala_Abda Marrakech _T_H Sous_M_D	42	6	9	57
Total	195	27	46	268

Une fois la préparation et le contrôle des listes achevés, les chefs d'équipes, assistés par les meilleurs enquêteurs, ont procédé aux tirages probabilistes des échantillons d'unités économiques selon les méthodes probabilistes ci-après :

Tableau 3.2: Probabilités de tirage

<i>Entrepreneur homme</i>			<i>Entrepreneur femme</i>		
<i>Taille de l'unité économique</i>			<i>Taille de l'unité économique</i>		
<i>1</i>	<i>2-9</i>	<i>10-49</i>	<i>1</i>	<i>2-9</i>	<i>10-49</i>
<i>Probabilité de tirage</i>			<i>Probabilité de tirage</i>		
<i>1/10</i>	<i>1/2</i>	<i>1/1</i>	<i>1/5</i>	<i>1/1</i>	<i>1/1</i>

Une fois le ratissage effectué au niveau de l'UP considérée, il a été procédé à la constitution de 6 listes (2 modalités sexe) X (3 modalités taille de l'unité économique) puis on a effectué des tirages aléatoires systématiques à un seul démarrage en appliquant les probabilités de tirage spécifiées dans le tableau 3.2.

La collecte proprement dite des données sur le terrain a débuté immédiatement après l'achèvement de l'étape de tirage des échantillons.

Une taille globale de l'échantillon fixée à environ 5000 unités économiques et l'application des tirages des échantillons selon les procédures probabilistes spécifiées ci-dessus ont conduit à un échantillon global de 5210 unités économiques, soit une moyenne de 19,44 unités économiques par UP [échantillon maître (19,35); zones industrielles (18,59); Grappes (20,30)]. L'échantillon global enquêté est réparti comme suit:

Tableau 3.3: Répartition de l'échantillon global par domaine d'étude et par milieu

Domaine d'étude	Milieu		Total
	Urbain	Rural	
Grand Casablanca	1140	45	1185
Rabat_S_Z_Z Gharb_C_BH Tanger-Tétouan	1308	195	1503
Méknès_T Fès_B Taza_H_T Oriental	1183	257	1440
Doukala_Abda Marrakech_T_H Sous_M_D	787	295	1082
Total	4418	792	5210

Tableau 3.4.: Répartition de l'échantillon global par domaine d'étude et par type d'échantillon

Domaine d'étude	Type d'échantillon			Total
	Echantillon aléatoire	Zone Industrielle	Grappe	
Grand Casablanca	858	121	206	1185
Rabat_S_Z_Z Gharb_C_BH Tanger-Tétouan	1059	140	304	1503
Méknès_T Fès_B Taza_H_T Oriental	1051	126	263	1440
Doukala_Abda Marrakech_T_H Sous_M_D	806	115	161	1082
Total	3774	502	934	5210

3.2. Collecte des données sur le terrain

3.2.1. Enquête pilote

Afin d'atteindre les objectifs assignés à l'étude, les questionnaires et un manuel d'instructions et de codification ont été élaborés conformément aux règles et aux normes fixées en commun accord pour les quatre pays concernés par la présente étude sur les micros et petites entreprises.

Vu la complexité de l'étude et l'importance donnée à l'obtention de données fiables, il s'est avéré nécessaire de réaliser une enquête pilote permettant de tester l'ensemble des documents et approches méthodologiques sur le terrain avant la réalisation de l'enquête proprement dite.

Les principaux objectifs ci-après ont été assignés à la réalisation de l'enquête pilote :

- évaluer les difficultés administratives et celles de la localisation des UP/DR ;
- tester la validité des méthodes d'approche de la préparation des bases de sondage et de la collecte des données et notamment celles relatives au : (1) ratissage des unités économiques et des ménages suivi du tirage des échantillons et du recueil des données et (2) ratissage des unités économiques et des ménages, tirage des échantillons au bureau et réalisation des enquêtes le lendemain ;
- tester l'adéquation et le degré d'applicabilité de la méthodologie d'échantillonnage ;
- tester la validité des documents d'enquête (questionnaires, instructions,...) ;
- évaluations multiples: organisation, formation des équipes, difficultés de contacts, motivation, difficultés de collecte, questions sensibles, temps de réalisation, coûts, ...

Afin de répondre aux objectifs cités ci-dessus, l'enquête pilote s'est déroulée pendant 10 jours, durant le mois de janvier 2001, selon la méthodologie décrite dans le rapport préliminaire de la présente étude (Preliminary sampling methodology ; December 31 ; 2000) et a concerné les sites ci-après:

Milieu urbain

- Casablanca 4 UP/DR
 - Strate d'habitat «Luxe et moderne»: 1 UP/DR
 - Strate d'habitat «Nouvelle Médina»: 1 UP/DR
 - Strate d'habitat «Ancienne Médina»: 1 UP/DR
 - Strate d'habitat «Précaire & Clandestin»: 1UP/DR
- Grande ville 3 UP/DR: Méknès
 - Strate d'habitat «Nouvelle Médina»: 1 UP/DR
 - Strate d'habitat «Ancienne Médina»: 1 UP/DR
 - Strate d'habitat «Précaire & Clandestin»: 1 UP/DR
- Petite / Moyenne ville: Tiflet
 - 1 UP/DR

Milieu rural

- Province: Khémisset (un Douar d'une commune rurale dépendant de Tiflet)
 - 1 UP/DR

Une formation de 7 jours a été assurée à l'ensemble du personnel d'enquête composé de 16 enquêteurs, 3 chefs d'équipe contrôleurs et 3 enquêteurs de réserve. Ce personnel a été sélectionné à partir d'un total de 30 personnes qui ont suivi la formation.

L'analyse des données quantitatives et qualitatives de l'enquête pilote a permis de corriger les anomalies des documents méthodologiques préparés et partant de confectionner les documents à utiliser pour la réalisation de l'enquête proprement dite. Les résultats des travaux effectués ont été consignés dans un rapport intitulé: «Projet Micro et Petites Entreprises: Résultats de l'Enquête Pilote/Maroc; 2001».

3.2.2. Enquête proprement dite

La bonne réussite d'une enquête sur le terrain dépend en grande partie de la manière avec laquelle elle est planifiée et exécutée. Ainsi, pour la phase de collecte des données sur le terrain, un dispositif approprié a été mis en place pour assurer le bon déroulement de l'opération. Ce dispositif comprend la préparation d'une logistique d'enquête appropriée, le recrutement et la formation du personnel d'enquête et l'organisation de la collecte des données sur le terrain.

Tenant compte de l'importance relative de la taille de l'échantillon et de sa répartition par province/préfecture objets d'étude, il a été procédé au recrutement d'un personnel d'enquête de 55 personnes. Pour assurer une bonne qualité de l'information recueillie et l'efficacité du travail sur le terrain, chacun des contrôleurs et des enquêteurs a été recruté sur la base de sa qualification et de ses expériences antérieures dans le domaine des enquêtes par interview directe. Chacun des enquêteurs/contrôleurs a un niveau scolaire au moins égal à la licence. Ce personnel d'enquête a été encadré par l'équipe des experts mobilisée pour cette étude.

Pour assurer une bonne performance lors de la réalisation de la collecte des données sur le terrain, le personnel d'enquête constitué de 55 personnes a suivi une formation de 13 jours de préparation à l'exécution de l'enquête. Cette formation a été assurée par les experts de l'enquête et a traité de tous les aspects de l'enquête, en mettant l'accent sur les concepts et les définitions de base. Pour s'assurer de l'entière assimilation de la formation par tous les enquêteurs, les séances de formation au bureau ont été complétées par des simulations de l'enquête sur le terrain.

En plus de cette formation, un manuel d'instructions concernant toutes les explications et démarches à suivre pour la réalisation de l'enquête, a été mis à la disposition des contrôleurs et des enquêteurs pour leur servir de référence sur le terrain.

Une formation additionnelle consacrée aux méthodes d'échantillonnage, aux méthodes de contrôle et à l'organisation du contrôle sur le terrain a été assurée pour les contrôleurs.

Une sélection rigoureuse a concerné l'ensemble du personnel d'enquête formé. Seules 42 personnes parmi les 55 formées ont été retenues, soit : 34 enquêteurs dont 4 de réserve et 8 contrôleurs dont 1 de réserve.

Le lancement des opérations de collecte des données sur le terrain a été réalisé en étroite collaboration d'une part, avec les autorités locales et d'autre part, avec les délégations régionales du Ministère de la Prévision Economique et du Plan.

En plus du système de contrôle, un système de supervision par les experts de l'étude a été mis en place afin d'assurer la coordination et la supervision de l'enquête sur le terrain.

La première journée sur le terrain a permis aux superviseurs et contrôleurs de procéder à l'installation des équipes au niveau de chaque site objet d'enquête et de prendre contact avec les autorités locales et avec la Délégation Régionale du Ministère du Plan, lesquelles ont été préalablement informées de la réalisation de l'enquête. Ces contacts avaient pour but de s'assurer de l'aide et de l'assistance des autorités locales permettant de faciliter la tâche des enquêteurs.

L'équipe de supervision a effectué par la suite, de façon permanente, des tournées de suivi et de contrôle pour s'assurer du bon déroulement de l'enquête sur le terrain. Elle a suivi avec les chefs d'équipe l'état

d'avancement de la collecte des données et le remplacement, le cas échéant, des unités de l'échantillon par des unités de réserve.

La collecte des données a concerné un échantillon de 5210 unités économiques représentant la quasi-totalité des unités économiques objet d'étude du Royaume. L'opération de collecte s'est déroulée en deux périodes : mai- août 2002 puis durant le mois d'octobre 2002 pour compléter l'échantillon.

Principaux problèmes rencontrés lors de la collecte des données sur le terrain

Ratissage des ménages

Le ratissage total des ménages a consommé beaucoup de temps et a provoqué beaucoup de problèmes sans aboutir à des résultats notables en termes de localisation d'unités économiques nouvelles à domicile ou à l'intérieur de l'UP considérée. Un ratissage partiel est plus approprié (optimal) pour ce genre d'enquêtes.

Questionnaires

La durée d'interview est très longue, elle est en moyenne égale à 2 heures et 8 minutes (109 minutes pour le questionnaire « entreprise » et 19 minutes pour le questionnaire « ménage »). Cette durée d'interview est au moins deux fois la durée que nous jugeons optimale dans la pratique de collecte des données de fiabilité acceptable (Suggestion faite par les hommes de terrains -enquêteurs et superviseurs ayant une longue expérience dans le domaine de collecte des données-. Ces résultats sont indiqués dans des rapports de fin des travaux de collecte des données sur le terrain ou indiqués verbalement dans des réunions de discussion des problèmes de collecte de données.

En effet, l'expérience dans ce domaine montre que même si la collecte est effectuée par un personnel qualifié, la fiabilité des données reste encore fonction des principaux éléments suivants concernant à la fois l'enquêté et l'enquêteur, à savoir : l'effet psychologique (questionnaire volumineux), la fatigue et la lassitude qui conduisent les enquêtés/enquêteurs à la formulation de réponses rapides et non précises, à la formulation d'explications insuffisantes,... Il est donc indispensable,

pour la réalisation d'une enquête future similaire, de revoir et de cibler les objectifs, afin de réduire d'au moins 1/3 la quantité d'informations du questionnaire « entreprise » actuel.

Les informations relatives aux variables, notamment liées à la performance de l'entreprise sont de fiabilité très variable, voire parfois discutable. En effet, une proportion non négligeable d'entrepreneurs/gérants est analphabète et peu d'enquêtés détiennent une comptabilité régulière. Il est donc nécessaire de disposer d'informations auxiliaires (variables auxiliaires fortement corrélées avec les variables d'étude) suffisamment fiables permettant de procéder aux ajustements et aux calages nécessaires des données de l'enquête.

Nous donnons ci-après une évaluation rapide des difficultés de remplissage des deux questionnaires:

Questionnaire entreprise

- Questions 1 à 104: ne posent généralement pas de problèmes l'enquêté répond facilement.
- Questions 105 à 111: quelques enquêtés commencent à poser des questions sur le vrai but de l'enquête et si elle a une relation avec les impôts.
- Questions 112 à 123: certains entrepreneurs trouvent des difficultés à donner des pourcentages suffisamment précis.
- Questions 124 à 160: généralement peu ou pas de problèmes avec ces questions.
- Questions 161 à 179: le fond de roulement est difficilement estimé par les entrepreneurs et exige beaucoup de temps et de réflexion de leur part.
- Questions 180 à 248: peu ou pas de problèmes avec ces questions.
- Questions 249 à 265: sont les questions les plus difficile qui exigent beaucoup de temps et d'effort à la fois de la part de l'enquêté et de l'enquêteur, et arrive à un moment où l'enquêté est déjà fatigué par l'effort fourni en répondant aux 248 questions précédentes. Le problème s'aggrave avec les entrepreneurs/gérants analphabètes et/ou qui ne détiennent pas de comptabilité régulière.
- Questions 266 à 275: peu ou pas de problèmes rencontrés.

- Questions 276 à 322: la seule difficulté réside dans l'estimation des avantages en nature.

Questionnaire ménage

Certains enquêtés se posent la question sur l'utilité de ce questionnaire et sur sa relation avec le questionnaire entreprise.

Le questionnaire ménage est relativement facile sauf pour les questions liées au revenu du ménage (questions 18 à 29) pour lesquelles il est nécessaire d'effectuer des redressements en se basant sur d'autres sources plus fiables.

Enquêté

Le problème de base est de trouver l'entrepreneur/gérant disponible. En effet, pour une proportion non négligeable d'enquêtés, plusieurs contacts et visites ont été effectuées, surtout dans les zones industrielles, avant de pouvoir remplir le questionnaire. Toutefois, les entrepreneurs anciens migrants acceptent facilement d'être interviewé.

Les enquêtés sont de différentes origines sociales et de différents niveaux de formation, ce qui fait qu'ils réagissent à l'enquête d'une façon différente. En effet, certains acceptent sans ou avec peu de problèmes de répondre aux questions posées, d'autres sont méfiants voire parfois agressifs mais tous formulent la même remarque : le questionnaire est trop lourd.

3.3. Exploitation informatique des données

En vue de saisir les données de l'enquête relative aux micros et petites entreprises, deux applications informatiques ont été élaborées en utilisant le logiciel SPSS DATA ENTRY qui présente des caractéristiques bien adaptées à ce genre d'opération. Il s'agit de l'élaboration de deux maquettes de saisie une relative au questionnaire entreprise et l'autre relative au questionnaire ménage.

Les applications qui ont été conçues présentent la qualité d'être à la fois simples, pour être à la portée des opérateurs de saisie, et rigoureuses pour garantir une entrée fiable de l'information. En effet, le logiciel utilisé présente plusieurs atouts:

- Il permet de confectionner une interface de saisie semblable au questionnaire ce qui permet à l'agent de saisie de retrouver la même configuration de point de vue forme entre le masque de saisie et le questionnaire et par conséquent lui faciliter la tâche et minimiser les erreurs de saisie ;
- Il offre la possibilité de doter l'application de tous les contrôles de validité possibles, ceci dit que seuls les codes qui varient dans un intervalle prédéfini sont acceptés au moment de la saisie. Toute erreur de saisie de ce type est accompagnée automatiquement d'un bip sonore et un message écrit qui précise le type d'erreur s'affiche sur l'écran ;
- Il permet aussi de mettre en place des contrôles de cohérence qui sont d'une grande utilité et d'une importance extrême dans ce genre d'opération. Ainsi, les principales relations logiques qui existent entre les différentes variables du questionnaire ont été prises en considération. Ce type de contrôle a permis non seulement de s'assurer de la qualité de l'information au moment de la saisie, mais aussi de corriger des erreurs éventuelles commises par les enquêteurs au moment du remplissage du questionnaire.

Avant d'entamer la saisie des données de l'enquête, une formation appropriée a été dispensée par l'informaticien de l'équipe au profit des agents de saisie qui ont été mobilisés pour accomplir cette tâche. Les séances de formation étaient une occasion pour éclaircir tout le processus de manipulation des deux applications informatiques et expliciter les différentes commandes prévues dans ce cadre. Quatre postes de saisie ont été mis en place et dont les opérateurs n'étaient autres que des ingénieurs nouveaux lauréats de l'Institut National de Statistique et d'économie Appliquée.

Par ailleurs, la saisie s'est effectuée dans la salle où se faisait le contrôle de bureau, ce qui a permis de créer une synergie entre les agents de saisie et les contrôleurs qui étaient en train de codifier et contrôler les questionnaires. Cette façon de travailler a permis de réadapter, dans les premiers jours de l'opération, les applications informatiques au besoin de la saisie, notamment pour certaines questions ouvertes dont la codification s'est faite au bureau.

Toujours est-il, et afin de garantir le bon déroulement de l'opération, l'informaticien de l'équipe assurait une supervision permanente de toute l'opération et intervenait chaque fois que le besoin était ressenti. Il importe de signaler que la saisie a concerné les deux questionnaires, ménage et entreprise, et a duré une trentaine de jours à temps plein, ce qui a permis de saisir 5210 questionnaires de chaque type.

Une fois l'opération de saisie achevée, les fichiers ont été préparés à la phase importante d'apurement et de nettoyage. Cette phase consiste à s'assurer davantage de la qualité des données et de déceler certaines erreurs inévitables et difficiles à contrôler au moment de la saisie. Ainsi, et étant donné que la saisie des deux questionnaires a été effectuée séparément, il a fallu s'assurer dans un premier temps que pour chaque questionnaire «entreprise» saisi, il lui correspond un questionnaire «ménage».

Vu le nombre relativement élevé de questionnaires (5210), ce contrôle a été effectué au niveau des différentes provinces voire au niveau des unités primaires sélectionnées. Ce qui a nécessité de scinder le fichier mère de chaque enquête en 10 sous-fichiers dont le sens que chaque sous fichier correspond à une Région d'enquête donnée. Cette façon de faire était d'une grande importance dans la mesure où il a été facile d'identifier et de repérer les questionnaires non saisis ou mal saisis. Il s'agit d'une étape importante, suite à quoi, deux gros fichiers ont été constitués (fichier entreprise et fichier ménage).

Par ailleurs, et pour des besoins d'analyse, les deux fichiers ont été regroupés en un seul fichier de telle sorte que chaque observation est composée des variables relatives à l'entreprise et celles relatives au ménage correspondant.

3.4. Extrapolation, redressement et calage

Comme spécifié ci-dessus, les trois bases de sondages utilisées pour le tirage des échantillons ne permettent pas l'extrapolation directe des résultats de l'enquête. Toutefois, l'utilisation conjointe de ces trois bases de sondage et de quelques résultats spécifiques aux unités économiques objets d'étude obtenus (1) de l'Enquête Nationale sur le Secteur Informel et (2) du Recensement Economique National ont permis d'extrapoler, de redresser et de réaliser le calage des résultats obtenus.

Ainsi, une variable «Weight» a été créée et intégrée dans le fichier global de l'enquête. Cette variable permet la pondération des données de l'échantillon et partant d'aboutir aux résultats concernant la population objet d'étude.

Les facteurs d'extrapolation des données de l'échantillon ont été élaborés suivant la méthodologie d'échantillonnage décrite au paragraphe 3.1 ci-dessus et en calculant les probabilités d'inclusion des unités économiques dans l'échantillon au niveau de chacune des strates/sous strates considérées. Les probabilités d'inclusion sont le produit des trois probabilités suivantes :

1. les probabilités d'inclusion des Unités primaires dans l'échantillon, au niveau de chacune des strates/sous strate considérées;
2. les probabilités de tirage des DR sélectionnés ;
3. les probabilités de tirage des unités économiques spécifiées dans le tableau 3.2 ci-dessus.

Les pondérations finales ont été calculées en tenant compte des facteurs de redressement et de calage préparés en se basant sur les données appropriées de quelques variables d'intérêt obtenues de la Direction de la Statistique en particulier la variable taille de l'unité économique en classes («1»; « 2» ; «3»; «4 à 5»; «6 à 9»; «10 à 19» ; «20 à 49»):

1. de l'ENSI_1999-2000 : les données relatives aux unités économiques à domicile non concernées par le recensement Economique National (2001-2002);
2. du Recensement Economique National de 2001-2002: tableaux statistiques donnant la répartition selon la taille (classes-taille spécifiées ci-dessus) des unités économiques par région, par milieu, pour les quartiers industrielles et pour les unités primaires/grappes.

Les données nécessaires aux différentes analyses quantitatives et qualitatives effectuées (tableaux statistiques, indices, différentes mesures de tendance centrale et de dispersion,...) ont été préparées par l'informaticien qui a travaillé en étroite collaboration avec le statisticien d'enquête de l'équipe.

3.5. Enquête de suivi

Une enquête de suivi a été réalisée une année après la réalisation de l'enquête principale. Son objectif de base est d'étudier et d'évaluer l'évolution des unités économiques concernées.

Pour ce faire, un questionnaire allégé, par rapport à l'enquête principale, a été élaboré et adopté par les pays concernés par la présente enquête. Ce questionnaire s'intéresse particulièrement à mesurer et à évaluer les changements éventuels dans la propriété de l'entreprise, sa forme légale, son activité principale, les horaires, les conditions de travail,... et les facteurs positifs ou négatifs ayant affecté les entreprises concernées. Toutefois, Le questionnaire a repris en totalité certains modules du questionnaire de l'enquête principale tels que notamment, les principaux clients, les performances, les perspectives et l'emploi dans l'entreprise.

L'enquête de suivi a concerné un échantillon global de 1166 unités économiques, soit environ 22% de l'échantillon de l'enquête principale. Cet échantillon a été sélectionné, d'une façon aléatoire systématique à un seul démarrage, à partir du fichier de données de l'enquête principale. Le tirage a été effectué après avoir trié les données par domaine d'étude, par région, par province/préfecture, par milieu et par type d'UP/Grappe/Zone industrielle. Les tableaux ci-après donnent les répartitions de l'échantillon global :

Tableau 3.5: Répartition de l'échantillon par domaine d'étude et par milieu

Domaine d'étude	Milieu		Total
	Urbain	Rural	
Grand Casablanca	265	4	269
Rabat S_Z_Z Gharn C_BH Tanger-Tétouan	294	35	329
Meknes_T Fes_B Taza_H_T Oriental	256	76	332
Doukala_Abda Marrakech8T_H Sous_M_D	179	57	236
Total	994	172	1166

Tableau 3.6: Répartition de l'échantillon par domaine d'étude et par type d'échantillon

Domaine d'étude	Type d'échantillon			
	Zone			Total
	Aléatoire	industrielle	Grappe	
Grand Casablanca	217	16	36	269
Rabat S_Z_Z Gharn C_BH Tanger-Tétouan	246	35	48	329
Meknes_T Fes_B Taza_H_T Oriental	250	22	60	332
Doukala_Abda Marrakech8T_H Sous_M_D	185	21	30	236
Total	898	94	174	1166

La collecte des données sur le terrain s'est effectuée du 6 au 30 octobre 2003 et a été réalisée par une équipe de 20 personnes (16 enquêteurs et 4 contrôleurs) choisies parmi les meilleurs éléments ayant réalisé la collecte des données de l'enquête de base. Le personnel d'enquête a subi un complément de formation de deux jours (4 et 5 octobre 2003) spécifiant notamment les objectifs de l'enquête de suivi et les types de modifications effectuées sur le questionnaire de l'enquête de base.

Une fois la collecte des données achevée, il a été procédé à l'exploitation informatique des données de l'enquête selon la méthodologie adoptée pour l'enquête de base.

Les méthodologies d'extrapolation, de redressement et de calage sont basées sur celles appliquées pour les données de l'enquête principale du fait que l'échantillon de l'enquête de suivi n'est en réalité qu'un sous échantillon (22%) de l'échantillon de l'enquête principale. Comme pour le fichier de données de l'enquête de base, une variable « Weight » a été créée et intégrée dans le fichier global de l'enquête de suivi. Cette variable permet la pondération des données de l'échantillon et partant d'aboutir aux résultats concernant la population objet d'étude.

Les données nécessaires à la réalisation des différentes analyses et évaluations (tableaux statistiques, indices, différentes mesures de tendance centrale et de dispersion, ...) ont été préparées par l'informaticien qui a travaillé en étroite collaboration avec le statisticien d'enquête de l'équipe.

3.6. Evaluation de la fiabilité des résultats

3.6.1 Les non réponses totales

Nous donnons ci-après une vue globale sur les non réponses totales liées à l'absence prolongée ou au refus de répondre de l'entrepreneur/gérant. Ces résultats ont été obtenus après avoir effectué deux à trois visites de rappel pour chacune des unités concernées.

Le taux de non réponse totale est de l'ordre de 21% en moyenne présentant quelques variations (voir les données ci-après), parfois significatives, par domaine d'études, par milieu et par type d'échantillon.

Tableau 3.7: Taux de non réponse totale (en %) par domaine d'étude et par milieu

Domaine d'études	Milieu		Total
	Urbain	Rural	
Grand Casablanca	20	14	20
Rabat_S_Z_Z Gharb_C_BH Tanger-Tétouan	22	21	22
Marrakech_T_H Méknès_T Fès _ B Taza _H_T Oriental	21	26	21
Doukala_Abda Sous_M_D	19	25	20
Total	21	20	21

Tableau 3.8: Taux de non réponse totale (en %) par domaine d'étude et par type d'échantillon

Domaine d'études	Type d'échantillon			Total
	Echantillon maître	Grappes	Zones industrielles	
Grand Casablanca	19	18	29	20
Rabat_S_Z_Z Gharb_C_BH Tanger-Tétouan	21	23	25	22
Marrakech_T_H Méknès_T Fès _ B Taza _H_T Oriental	20	24	25	21
Doukala_Abda Sous_M_D	18	21	24	20
Total	20	22	25	21

3.6.2. Les non réponses partielles

Le taux de non réponse partielle pour les variables d'étude jugées sensibles est négligeable : moins de 0,5 % pour les variables concernant l'ensemble des entreprises de l'échantillon de l'enquête de base (5210) ; jusqu'à un maximum de 1,2 % pour les variables de base considérées au niveau domaine d'étude, milieu (urbain, rural), et enquête de suivi. Toutefois, il a été procédé à un certain nombre de redressements et de calages pour certaines réponses fournies mais jugées incohérentes. Les quelques ajustements effectués par variable se sont basés sur les données, de la Direction de la Statistique, relatives au Recensement Economique de 2001/2002 et à l'Enquête Nationale sur le Secteur Informel 1999/2000.

3.6.3 Les erreurs d'échantillonnage

L'estimation de la précision des résultats dépend de plusieurs facteurs dont notamment :

- Le niveau d'analyse : national, domaine d'étude, milieu, ... Le niveau agit sur la taille de l'échantillon et partant sur la précision des résultats.
- Le plan d'échantillonnage adopté : un plan de sondage complexe a été élaboré pour le tirage d'échantillons probabilistes. De ce fait, il y a lieu de tenir compte de l'effet du plan de sondage : d'une part, de l'effet positif de la stratification multiple utilisée (gain de précision) et d'autre part, de l'effet négatif des grappes (perte de précision : $Er = 1 + (m - 1) \rho_c$, avec m désignant la taille moyenne de la grappe (19,44) et ρ_c étant le coefficient de corrélation intra-grappes).

L'analyse statistique détaillée effectuée, à l'aide du logiciel SPSS, de l'ensemble des variables d'étude a montré que :

- Au niveau national, la marge d'erreur relative ne dépasse pas 4,5%, avec un coefficient de confiance égal à 95%, pour toute variable d'étude dont la dispersion relative est inférieure à 120% et un effet de plan de sondage ne dépassant pas 1,8. Ces conditions sont satisfaites par les variables de base de l'étude.
- Au niveau domaine d'étude, milieu, enquête de suivi : sous les mêmes conditions que celles du niveau national et dépendant de la taille réelle de l'échantillon, la marge d'erreur, pour l'estimation des variables de base de l'étude, est comprise entre 3,5% et 14,5% avec un coefficient de confiance égal à 95%.

3.7. Etude de cas

A partir des MPE interviewées lors de l'enquête principale, nous avons sélectionné dix entreprises (et dix autres de réserve) en fonction des critères retenus : genre de l'entrepreneur, âge et niveau d'éducation, secteur d'activité, taille de l'entreprise, localisation, marché, accès au financement, degré d'intérêt de l'entrepreneur pour l'étude et désir d'en parler de manière franche et approfondie...

Les études de cas ont été réalisées en février 2005 dans des entreprises de Rabat, Salé et Témara. Les caractéristiques des entreprises avec lesquelles l'entretien a été effectué figurent dans le tableau suivant:

Tableau 3.9: Caractéristiques des entreprises ayant fait l'objet d'étude de cas

Entreprise	Activité	Taille (nombre de personnes)	Date de création	Marché	Genre de l'entrepreneur	Age de l'entrepreneur (années)	Education (nombre d'années réussies)	Formalité (nombre de critères/4)
1	Confection	20	1998	National	Féminin	44	15	4
2	Formation professionnelle	4	1992	Local	Féminin	46	17	4
3	Informatique (vente- réparation)	12	1990	National	Masculin	38	17	4
4	Informatique (assemblage et vente)	10	1995	National	Masculin	36	18	4
5	Construction	28	1996	National	Masculin	41	8	4
6	Fabrication d'articles d'aluminium	49	1996	National	Masculin	55	5	4
7	Location de voitures	4	1998	National	Masculin	29	11	4
8	Formation professionnelle	6	1995	Local	Masculin	33	11	4
9	Menuiserie d'aluminium, fer et bois	22	1989	Local	Masculin	37	9	4
10	Imprimerie	3	1996	Local	Masculin	45	14	4

V. Résultats

Les résultats portent sur les caractéristiques des MPE et des entrepreneurs et leur évolution. Ils portent également sur la dynamique des MPE, les déterminants de leur succès(ou échec) et de leur compétitivité, les contraintes qu'elles rencontrent. Une attention particulière est portée aux hypothèses de l'étude, notamment le rôle de la taille, du genre, de l'expérience, de la jeunesse, de l'organisation, des liens entre entreprises et des institutions. Ils portent enfin sur les aspects tenant à la main d'œuvre employée ainsi qu'aux ménages des entrepreneurs. Des comparaisons ou des rapprochements seront faits avec les données nationales. Nous allons commencer par donner une vue d'ensemble des MPE, suivie de l'étendue de l'informalité.

4.1 Vue d'ensemble des MPE

Dans cette vue d'ensemble des MPE, nous allons voir leur répartition selon :

- le secteur d'activité
- le genre de l'entrepreneur
- la taille de l'entreprise
- le milieu urbain/rural et la région

4.1.1 Secteur d'activité et genre de l'entrepreneur

La répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activité montre que les trois-quarts (75,4%) appartiennent au secteur tertiaire (commerce et services) et près du quart (24,6%) au secteur secondaire (industrie et construction).

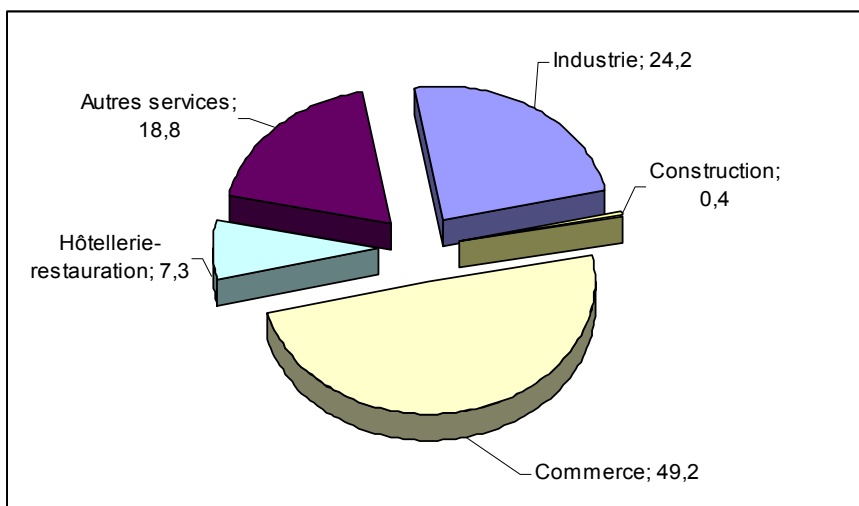
Les principaux secteurs par ordre d'importance sont (tableau 4.1) :

1. le commerce (49,2%), constitué essentiellement du commerce de détail.
2. L'industrie y compris l'artisanat (24,2%)
3. Les services (18,8%)
4. L'hôtellerie-restauration (7,3%)
5. La construction (0,4%)

Tableau 4.1: Répartition des entreprises selon le secteur d'activité en 2002 (%)

Secteur d'activité	%
Industrie	24,2
Construction	0,4
Commerce	49,2
Hôtellerie-restauration	7,3
Autres services	18,8
Total	100,0
effectif	762 545

Graphique 4.1: Répartition des entreprises selon le secteur d'activité en 2002 (%)



Il faudrait noter que la prédominance du secteur tertiaire est due aux entreprises dont le chef est un homme. En effet la répartition sectorielle des MPE est très différente selon le genre du chef d'entreprise, sachant que près des quatre-cinquièmes des MPE ont à leur tête un homme et un cinquième des femmes (respectivement 79,8% et 20,2%).

Tableau 4.2: Répartition des entreprises selon le secteur et le genre en 2002 (%)

Secteur d'activité	Genre du principal propriétaire/gérant		Total
	Masculin	Féminin	
Industrie	17,1	52,6	24,2
textile et habillement	5,8	48,2	14,4
Construction	0,5	0	0,4
Commerce	56,8	19,4	49,2
commerce de détail	48,6	18,2	42,5
commerce et réparation des véhicules	6,1	0,5	5
Hôtellerie-restauration	8,3	3,5	7,3
Autres services	17,4	24,3	18,8
postes et télécoms	2,8	6,2	3,5
Total	100	100	100
Effectifs	608 555	153 990	762 545
% colonnes	79,8	20,2	100

Alors que le secteur de loin le plus important est le commerce pour les hommes (avec 56,8%, particulièrement le commerce de détail avec 48,6%), c'est l'industrie y compris l'artisanat pour les femmes (avec 52,6%). Cela vient de l'importance toute particulière des textiles et habillement chez les femmes (48,2% contre seulement 5,8 chez les hommes).

L'autre secteur, l'industrie pour les hommes et le commerce pour les femmes, est à peu près de la même importance, respectivement 17,1% et 19,4%. L'hôtellerie-restauration occupe une place plus grande chez les hommes que chez les femmes chefs d'entreprise (respectivement 8,3% et 3,5%).

Les autres services occupent la seconde place chez les deux, bien qu'ils soient plus importants chez les femmes, respectivement 24,5% et 17,4%. Il faudrait noter l'importance des postes et télécommunications chez les femmes (6,2% contre 2,8% chez les hommes). Cela vient principalement de l'activité des téléboutiques, qui s'est développée au cours de la dernière décennie, avec la libéralisation du secteur des télécommunications au Maroc. Quant à la construction, très faible chez les hommes (0,5%), elle n'existe pas chez les femmes.

La répartition des MPE par secteur d'activité (tableau 4.1. ci-dessus) n'est pas très différente de celle des établissements économiques de moins de 50 personnes, telle que donnée par le Recensement économique 2001-2002, malgré quelques différences de champ économique et de délimitation des secteurs d'activité²⁶ (Tableau 4.3).

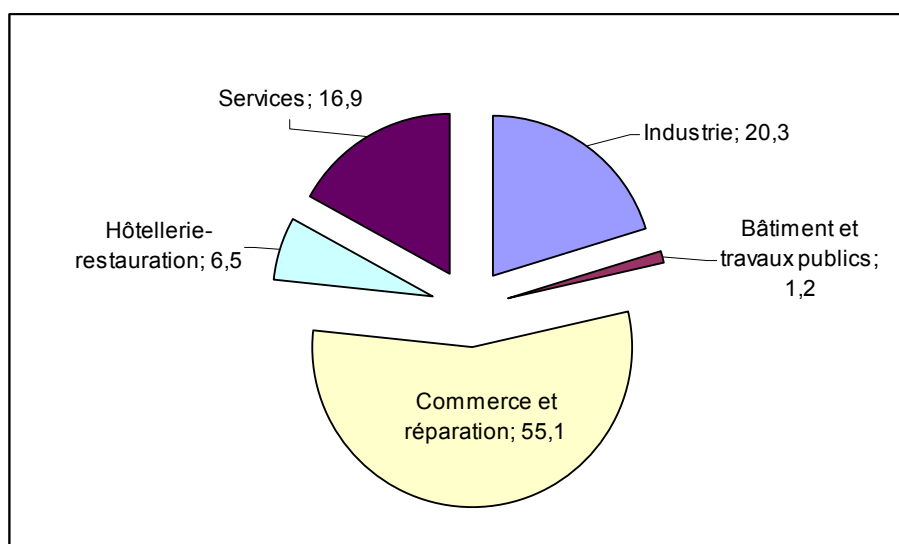
Tableau 4.3: Répartition des établissements économiques de moins de 50 employés par secteur d'activité (%)

Secteur d'activité	%
Industrie	20,3
Bâtiment et travaux publics (1)	1,2
Commerce et réparation	55,1
Hôtellerie-restauration	6,5
Services	16,9
Total	100,0
Effectif	747 785

Source: Haut commissariat au plan, Recensement économique 2001-2002, P.151 suiv. et nos calculs.

Note: (1) il s'agit des BTP et non de la construction, prise en considération dans notre enquête.

Graphique 4.2: Répartition des établissements économiques de moins de 50 employés par secteur d'activité (%)



4.1.2 Taille

La répartition des MPE par taille –c'est-à-dire selon le nombre de personnes employées- montre la domination des micro entreprises. En effet, la part des entreprises d'une et de deux personnes est de près de trois-quarts des MPE (74,2%) ; celle de cinq personnes maximum est de 96%. Ceci est encore plus net dans les entreprises dirigées par des femmes (98,1% contre 95,5% dans celles dont le chef est un homme).

Parmi les MPE dont le chef est une femme, les plus nombreuses sont celles d'une personne avec 56,7%, alors qu'elles ne représentent qu'un peu plus d'un tiers chez les hommes (34,3%). Chez ceux-ci, les plus nombreuses sont celles de deux personnes (37,3%). Ces différences apparaissent dans la taille moyenne des MPE qui est respectivement de 2,39 personnes dans celles dirigées par des hommes contre 1,84 dans celles dont le chef est une femme.

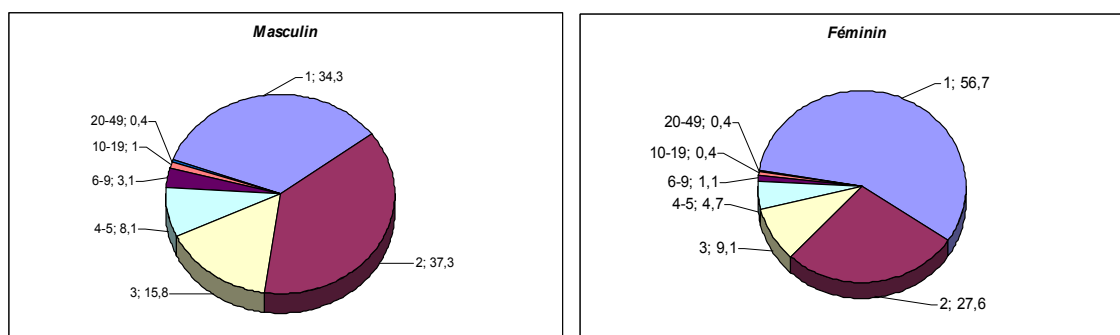
Ce qui laisse peu de place aux petites entreprises (10 personnes et plus) qui ne représentent que 1,2% des MPE, avec encore une différence nette selon le genre du chef d'entreprise : 1,4% pour les hommes contre 0,8% pour les femmes.

²⁶ Haut commissariat au plan, Recensement économique 2001-2002, Rabat, décembre 2004. Sont exclus du recensement notamment les travailleurs à domicile et les unités qui n'ont pas un local fixe.

Tableau 4.4: Répartition des entreprises selon la taille et le genre en 2002 (%)

Taille	Genre de l'entrepreneur		Total	
	Masculin	Féminin	%	% Cumulé
1	34,3	56,7	38,9	38,9
2	37,3	27,6	35,4	74,2
3	15,8	9,1	14,4	88,7
4-5	8,1	4,7	7,4	96,1
6-9	3,1	1,1	2,7	98,7
10-19	1,0	0,4	0,8	99,6
20-49	0,4	0,4	0,4	100,0
Total	100,0	100,0	100,0	-
Effectifs	608.411	153.989	762.545	-
Taille moyenne	2,39	1,84	2,28	-

Graphique 4.3: Répartition des entreprises selon la taille et le genre en 2002 (%)



La taille varie également selon le secteur d'activité, les entreprises de construction étant en moyenne les plus grandes (4,50 personnes), suivies par l'hôtellerie-restauration (3,11), l'industrie (2,51), les autres services (2,39) et enfin le commerce (1,97). Il y a cependant des différences de classement des secteurs selon le genre du chef d'entreprise²⁷.

4.1.3 Milieu urbain/rural et région

En ce qui concerne la répartition des MPE entre milieu urbain et rural, le premier accapare plus de trois-quarts des entreprises (77% contre 23% pour le rural). Cette proportion atteint 95% dans le Grand Casablanca et 88% dans la région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër, alors qu'elle n'est que de 52,5% dans la région de Doukkala-Abda et 60% dans celle du Gharb-Chrarda-Ben Hssen, régions agricoles riches, ce qui explique une certaine ruralité de l'activité. Les autres régions sont dans une situation intermédiaire.

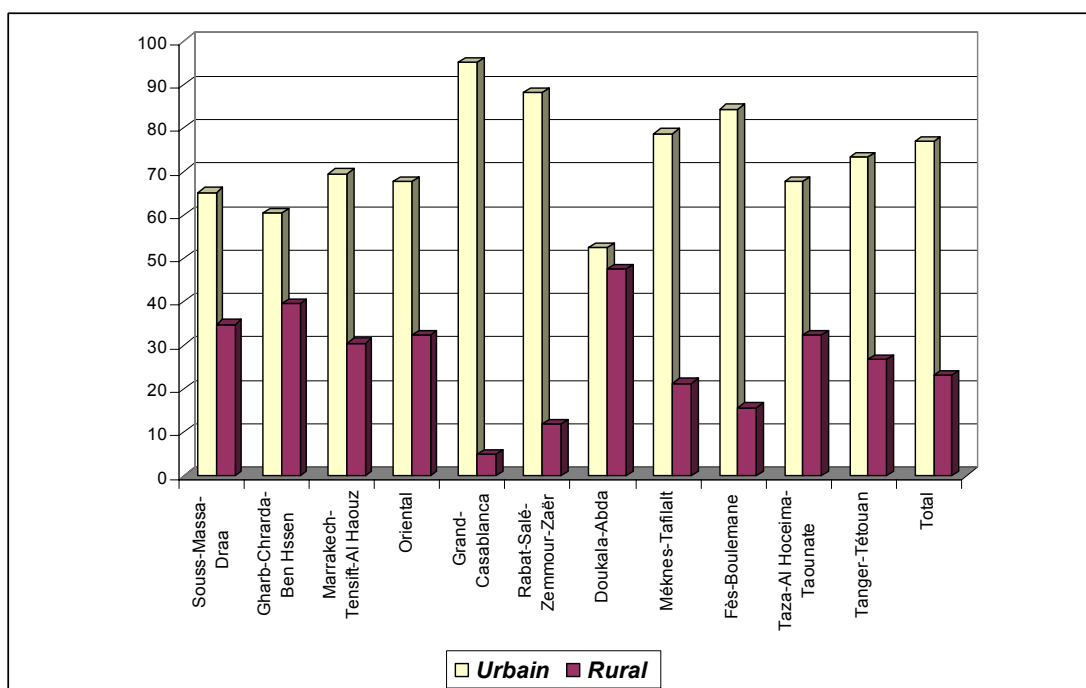
Tableau 4.5: Répartition régionale des MPE entre milieux urbain et rural (%)

Région	Milieu		Total	Effectifs	% Lignes
	Urbain	Rural			
Souss-Massa-Draa	65,2	34,8	100	51 121	6,7
Gharb-Chrarda-Ben Hssen	60,4	39,6	100	47 953	6,3
Marrakech-Tensift-Al Haouz	69,5	30,5	100	56 843	7,5
Oriental	67,6	32,4	100	61 803	8,1
Grand-Casablanca	95,2	4,8	100	142 918	18,7
Rabat-Salé-Zemmour-Zaër	88,1	11,9	100	109 492	14,4
Doukala-Abda	52,5	47,5	100	59 392	7,8
Méknès-Tafilalt	78,7	21,3	100	73 192	9,6
Fès-Boulemane	84,4	15,6	100	56 313	7,4
Taza-Al Hoceima-Taounate	67,6	32,4	100	38 489	5,0
Tanger-Tétouan	73,3	26,7	100	64 572	8,5
Total	76,9	23,1	100	762 089	100,0

²⁷ Nous reviendrons sur l'évolution de la taille dans le paragraphe 4.3.5.

Par nombre d'entreprises, la région de Casablanca vient au premier rang (avec 18,7%), suivie par Rabat (14,4%), les deux représentant le tiers des MPE. Vient ensuite la région de Meknès (9,6%), puis Tanger (8,5%) et l'Oriental (8,1%). Les autres régions ont chacune entre 5 et 8% des entreprises.

Graphique 4.4: Répartition régionale des MPE entre milieux urbain et rural (%)



4.2 Etendue de l'informalité

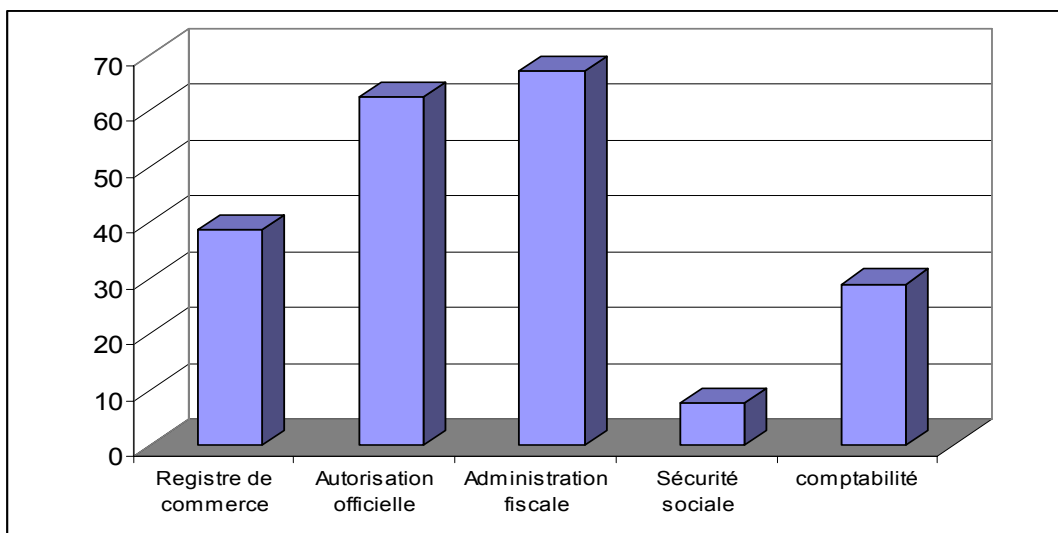
L'informalité se mesure par rapport à l'acquisition de l'autorisation d'exercer, aux différents types d'enregistrements auxquels doit procéder l'entreprise (registre de commerce, administration fiscale et sécurité sociale) et à l'existence de comptabilité d'entreprise.

Plus des deux-tiers des entreprises (67%) sont enregistrés auprès de l'administration fiscale, et ont donc un numéro de patente. Plus de six sur dix (62,5%) ont une autorisation officielle, par contre moins de quatre sur dix sont inscrites au registre de commerce (38,7%) et 7,7% seulement ont adhéré à la Caisse de sécurité sociale. De même moins de trois sur dix (28,9%) tiennent régulièrement leurs comptes.

Tableau 4.6: Degré de formalité de l'entreprise

Type d'enregistrement	%
Registre de commerce	38,7
Autorisation officielle	62,5
Administration fiscale	67,1
Sécurité sociale	7,7
comptabilité	28,9

Graphique 4.5: Degré de formalité de l'entreprise



L'étendue de l'informalité varie selon le genre du chef d'entreprise, le secteur d'activité et la taille de l'entreprise.

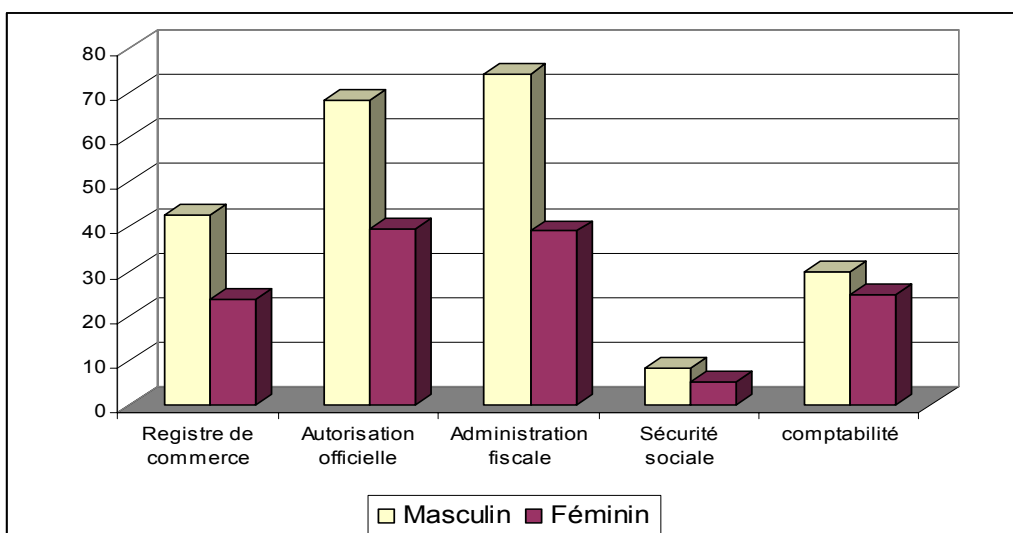
4.2.1 Etendue de l'informalité selon le genre du chef d'entreprise

Quel que soit le type d'enregistrement, le degré de formalité est plus grand lorsque le chef d'entreprise est un homme. En d'autres termes, l'étendue de l'informalité est plus grande dans les MPE dont le dirigeant est une femme.

Tableau 4.7: Degré de formalité selon le genre (%)

Type d'enregistrement	Masculin	Féminin	Total
Registre de commerce	42,5	23,7	38,7
Autorisation officielle	68,3	39,5	62,5
Administration fiscale	74,2	39,0	67,1
Sécurité sociale	8,3	5,1	7,7
comptabilité	30,0	24,8	28,9

Graphique 4.6: Degré de formalité selon le genre (%)



Cela est-il lié au secteur d'activité ou à la taille de l'entreprise ?

4.2.2 Etendue de l'informalité selon le secteur d'activité

Nous avons vu précédemment que le degré d'informalité varie selon l'indicateur (type d'enregistrement) et qu'il est généralement plus élevé dans les entreprises dont le chef est une femme. Le secteur d'activité a-t-il une influence ?

Tableau 4.8: Degré de formalité selon le secteur d'activité et le genre du chef d'entreprise (%)

Indicateur de formalité	Secteur d'activité					Total
	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	
Registre de commerce						
Masculin	38,6	26,8	40,2	58,8	46,3	42,5
Féminin	6,0	-	36,8	22,4	51,8	23,7
Total	24,3	26,8	39,9	55,4	47,8	38,7
Autorisation officielle						
Masculin	59,9	52,9	64,9	89,9	78,0	68,3
Féminin	14,2	-	58,4	42,7	78,3	39,5
Total	39,8	52,9	64,3	85,4	78,1	62,5
Administration fiscale						
Masculin	68,7	50,9	73,5	87,2	76,4	74,2
Féminin	14,2	-	63,7	47,0	71,7	39,0
Total	44,8	50,9	72,8	83,4	75,1	67,1
Sécurité sociale						
Masculin	10,3	15,2	5,4	14,3	12,7	8,3
Féminin	1,3	-	10,6	2,1	9,5	5,1
Total	6,3	15,2	5,8	13,2	11,9	7,7
Comptabilité						
Masculin	27,9	21,2	26,2	42,2	38,9	30,0
Féminin	10,8	-	35,1	23,3	47,1	24,8
Total	20,3	21,2	26,9	40,4	41,1	28,9

Oui, le degré d'informalité varie selon le secteur d'activité. Il est plus élevé dans l'industrie et la construction que dans l'hôtellerie-restauration et les autres services ; le commerce est dans une situation intermédiaire. La différence de degré d'informalité selon le genre du chef d'entreprise est moins grande dans le commerce et les services. Bien plus, le degré d'informalité est même moins grand dans les entreprises dirigées par des femmes dans les autres services lorsqu'il est mesuré par l'inscription au registre de commerce, l'autorisation officielle ou la tenue régulière de la comptabilité ; et également dans le commerce, pour la tenue de la comptabilité et l'inscription à la sécurité sociale. La taille de l'entreprise a-t-elle une incidence sur son informalité ?

4.2.3. Etendue de l'informalité selon la taille de l'entreprise

Comme on pouvait s'y attendre, le degré d'informalité est inversement proportionnel à la taille de l'entreprise. Autrement dit, il baisse au fur et à mesure que la taille de l'entreprise augmente, et ceci quel que soit l'indicateur d'informalité.

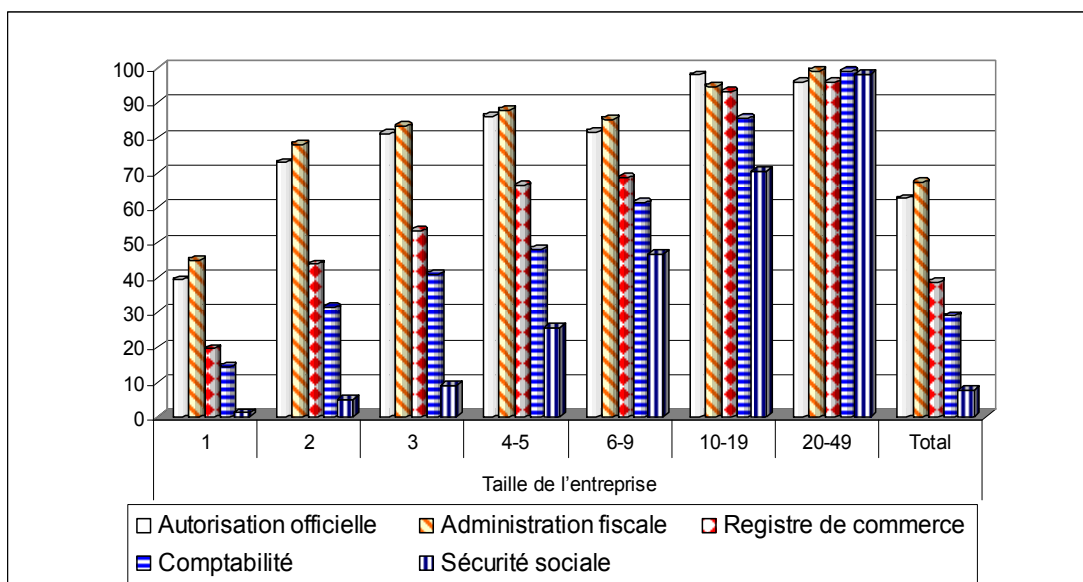
Le tableau 4.9 indique les principaux indicateurs de formalité de la micro entreprise employant 1 ou 2 personnes à la petite entreprise employant 10 à 19 personnes et 20 à 49 personnes. Les indicateurs s'élèvent en fonction de la taille de l'entreprise et ceci quel que soit le genre du chef d'entreprise. Donc c'est bien la taille de l'entreprise qui est déterminante. Il faudrait cependant noter que si le degré de formalité est plus faible dans les micro entreprises d'une à deux personnes dirigées par des femmes, il est plus élevé dans les petites entreprises (de 10 à 49 personnes) et les très petites entreprises (de 6 à 9 personnes) qu'elles dirigent. La tendance est incertaine pour les tailles intermédiaires (de 3 à 5 personnes). Cela veut dire que les femmes entrepreneurs accèdent plus rapidement à la formalité que les hommes entrepreneurs lorsque la taille de l'entreprise s'élève.

La remarque principale est qu'il y a une fracture entre les entreprises d'une personne (travailleur indépendant) et les autres. Et parmi les autres, une autre démarcation nette existe entre les entreprises de moins de 10 personnes et celles de 10 et plus.

Tableau 4.9: Degré de formalité selon la taille de la MPE et le genre du chef d'entreprise (%)

Indicateur de formalité	Taille de l'entreprise							Total
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
Registre de commerce								
Homme	25,2	44,7	52,6	68,0	66,3	92,5	94,7	42,5
Femme	6,3	38,3	57,8	54,5	93,5	100,0	100,0	23,7
Total	19,6	43,7	53,3	66,3	68,5	93,2	95,8	38,7
Autorisation officielle								
Homme	48,9	74,6	81,3	86,9	80,0	97,7	94,7	68,3
Femme	16,0	63,7	78,8	80,2	99,3	100,0	100,0	39,5
Total	39,2	72,9	81,0	86,1	81,6	97,9	95,8	62,5
Administration fiscale								
Homme	57,1	80,6	84,3	89,8	85,2	94,0	98,9	74,2
Femme	15,8	64,7	76,6	74,6	85,8	100,0	100,0	39,0
Total	44,9	78,1	83,3	87,9	85,3	94,6	99,2	67,1
Sécurité sociale								
Homme	1,4	4,9	8,7	26,4	45,6	69,6	97,7	8,3
Femme	0,7	4,8	12,1	20,9	56,9	77,1	100,0	5,1
Total	1,2	4,9	9,1	25,7	46,5	70,3	98,1	7,7
Comptabilité								
Homme	16,5	30,1	39,9	45,5	59,2	86,4	98,7	30,0
Femme	9,6	37,7	47,2	65,8	85,8	77,1	100,0	24,8
Total	14,5	31,3	40,9	48,1	61,3	85,6	99,0	28,9

Graphique 4.7: Degré de formalité selon la taille de la MPE (%)



4.3. Dynamique de l'entreprise: création et développement

La dynamique de l'entreprise est saisie à travers les créations, l'âge des entreprises, l'évolution vers la formalité et vers des tailles plus grandes.

4.3.1 Création

Plus de neuf-dixièmes des MPE ont été créées depuis 1980 et plus des trois-quarts, depuis 1990. Le reste, soit moins de 10%, a été créé dans les années 1970 (6%) ou avant (3,4%).

Tableau 4.10: Répartition des MPE selon la date de création et le genre de l'entrepreneur (%)

Date de création	Total	Masculin	Féminin
Avant 1970	3,4	3,9	1,2
1970-1979	6,0	6,5	3,8
1980-1989	15,1	15,3	14,3
1990-1999	54,0	54,0	53,8
Depuis 2000 ²⁸	21,6	20,3	26,9
Total	100,0	100,0	100,0
Effectif	762 090	608 101	153 989

Cela est dû à un double phénomène : la durée de vie des MPE dont nous parlons plus loin et surtout l'accélération de la création de micro entreprises comme moyen de survie et de lutte contre le chômage, particulièrement pendant la période de crise économique et d'ajustement structurel qu'a connu le Maroc au cours des deux dernières décennies²⁹.

La répartition de la création de MPE selon le genre du chef d'entreprise, montre que les femmes, qui créaient relativement moins d'entreprises que les hommes auparavant, ont créé plus relativement au cours des dernières années. Ainsi l'accélération de la création de MPE par les femmes a été plus grande récemment.

4.3.2. Financement initial

Les données recueillies dans le cadre de l'enquête permettent d'établir l'origine du capital initial tout en le croisant avec des variables explicatives comme le secteur d'activité, le nombre de personnes engagées et le genre de l'entrepreneur, comme le montrent les tableaux et les graphiques ci-après :

4.3.2.1. Origine du capital initial selon le secteur d'activité

Tableau 4.11: Origine du capital initial selon le genre et le secteur d'activité (%)

Origine	Masculin						Féminin					
	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	total	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	total
Héritage	7,0	17,9	9,8	10,6	6,3	8,8	3,5	-	13,2	13,4	7,5	6,8
Epargne personnelle	61,2	63,5	60,2	61,1	54,0	59,4	46,0	-	52,5	58,5	41,1	46,5
Vente d'avoirs	7,4	11,0	8,0	11,4	5,0	7,7	6,0	-	7,4	5,8	8,9	7,0
Prêt formel	2,7	-	1,7	1,3	7,4	2,8	1,3	-	2,4	-	9,5	3,5
Prêt informel	10,6	-	8,5	4,0	11,8	9,0	8,8	-	9,4	11,2	13,2	10,1
Apports personnels	1,5	0,2	1,7	3,0	2,7	1,9	1,4	-	2,0	-	0,6	1,3
Autres apports	2,2	3,3	1,7	2,9	2,2	2,0	5,3	-	2,0	1,5	4,2	4,3
Autres origines	7,4	4,1	8,4	5,6	10,8	8,4	27,8	-	11,0	9,5	14,8	20,7
Total	100	100	100	100	100	100	100	-	100	100	100	100

Si près de 6 entrepreneurs hommes sur 10 ont comme origine de leur capital initial l'épargne personnelle, moins de la moitié des entrepreneurs femmes (46%) se trouvent dans cette situation.

Par ailleurs, le recours au crédit informel arrive en seconde position pour les hommes avec 9%, alors que c'est les « autres origines » qui viennent en seconde position pour les femmes avec 20,7%. Pour celles-ci, le crédit informel arrive au 3^{ème} rang avec 10,1%. Ces proportions ne varient pas outre mesure d'un secteur d'activité à l'autre.

Il convient néanmoins de noter la faible proportion des femmes qui financent leurs entreprises industrielles à partir de l'héritage (3,5%) contre 7,0% pour les hommes. Par contre, près de 3 femmes sur

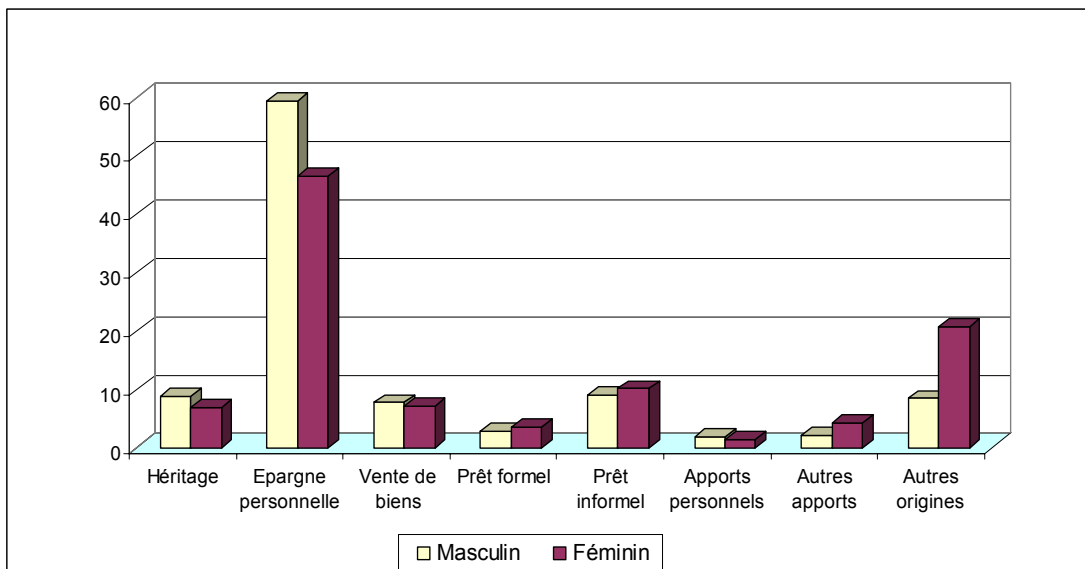
²⁸ jusqu'à octobre 2002

²⁹ la politique d'ajustement structurel a commencé au Maroc au début des années 1980 et devait se terminer en 1993. En fait, elle s'est poursuivie. cf. B.HAMDOUCH (1990) et (1998).

10 (27,8%) ont recours à «d'autres origines», non précisées, probablement informelles, pour le financement initial de leurs entreprises de type industriel.

Notons les faibles proportions des entreprises financées par le recours à des prêts bancaires formels, soit 2,8% pour les hommes et 3,5% pour les femmes et ce en raison principalement du non accès à ce mode de financement. Toutefois, le recours à des prêts informels est assez fréquent dans la mesure où les procédures sont moins contraignantes, quoique les taux d'intérêt sont généralement plus élevés que ceux pratiqués par le secteur bancaire formel.

Graphique 4.8: Origine du capital initial selon le genre (%)



4.3.2.2. Origine du capital initial selon la taille

Origine du capital initial selon le genre de l'entrepreneur et la taille de l'entreprise

Il est intéressant de faire ressortir l'origine du capital initial selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur.

Il faut souligner la prépondérance de l'épargne personnelle aussi bien chez les hommes que chez les femmes entrepreneurs avec toutefois des proportions moins élevées chez les femmes au niveau des petites unités (tailles inférieures à 5, mais des proportions plus élevées pour les entreprises de taille supérieure à 5 employés). Le capital provenant de l'héritage est généralement plus élevé chez les hommes, notamment quand il s'agit de micro entreprises. Les proportions relatives à la vente d'avoirs pour constituer le capital initial sont comparables. De même que le recours aux prêts formels ou informels quelle que soit la taille de l'entreprise. Par contre les « autres origines » de financement initial sont plus importantes dans les micro entreprises dont le chef est une femme.

Tableau 4.12: Origine du capital initial selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur (%)

Origine	Masculin								Total
	héritage	Epargne propre	Vente d'avoirs	Prêt formel	Prêt informel	Apport personnel	Autres apports	Autres origines	
Taille de l'entreprise									
1	5,3	60,8	6,6	3,0	9,8	1,1	2,2	11,2	100
2	10,1	61,3	7,0	1,8	8,2	2,2	1,9	7,0	100
3	11,6	54,5	9,7	2,8	11,7	2,4	1,6	5,8	100
4-5	12,6	56,9	10,9	4,4	6,3	1,2	1,8	5,8	100
6-9	10,0	52,7	8,7	6,9	7,1	5,7	1,9	6,9	100
10-19	5,4	51,9	11,3	11,4	2,7	5,6	4,3	7,5	100
20-49	3,8	59,5	11,5	9,2	4,6	8,4	0,2	4,7	100
Total	8,8	59,4	7,7	2,8	9,0	1,9	2,0	8,4	100

Origine	Féminin								Total
	héritage	Epargne propre	Vente d'avoirs	Prêt formel	Prêt informel	Apport personnel	Autres apports	Autres origines	
Taille de l'entreprise									
1	5,2	45,8	5,2	0,9	11,2	1,4	5,3	25,0	100
2	7,1	46,2	9,4	5,4	9,0	0,9	4,0	18,1	100
3	18,8	43,2	10,8	7,9	8,5	0,7	1,4	8,7	100
4-5	3,1	54,5	6,9	13,1	8,6	-	-	13,8	100
6-9	-	77,3	1,3	6,7	6,7	-	0,6	7,3	100
10-19	1,2	72,2	22,9	2,5	-	-	1,2	-	100
20-49	0,9	37,5	1,8	18,0	-	40,9	0,9	-	100
Total	6,8	46,5	7,0	3,5	10,1	1,3	4,3	20,7	100

4.3.3. Age des entreprises

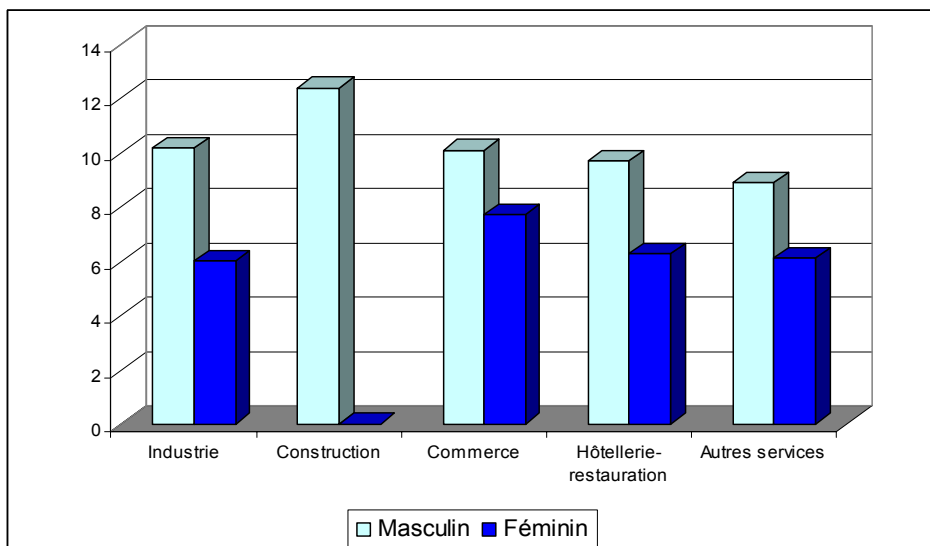
L'âge moyen des entreprises qui existaient au moment de l'enquête (2002) est de près de 9,5 ans. Il varie selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprise, la région, le milieu (urbain/rural) et le genre du chef d'entreprise.

4.3.3.1. Age des entreprises selon le secteur d'activité

Tableau 4.13: Age moyen des MPE par secteur d'activité et genre du chef d'entreprise (années)

Secteurs d'activité	Masculin	Féminin	Total
Industrie	10,2	6	9,5
Construction	12,4	-	12,4
Commerce	10,1	7,7	9,9
Hôtellerie-restauration	9,7	6,3	9,3
Autres services	8,9	6,1	8,2
Total	9,9	7,8	9,5
(effectifs)	(608.099)	(153.990)	(762.089)

Graphique 4.9: Age moyen des MPE par secteur d'activité et genre du chef d'entreprise (années)



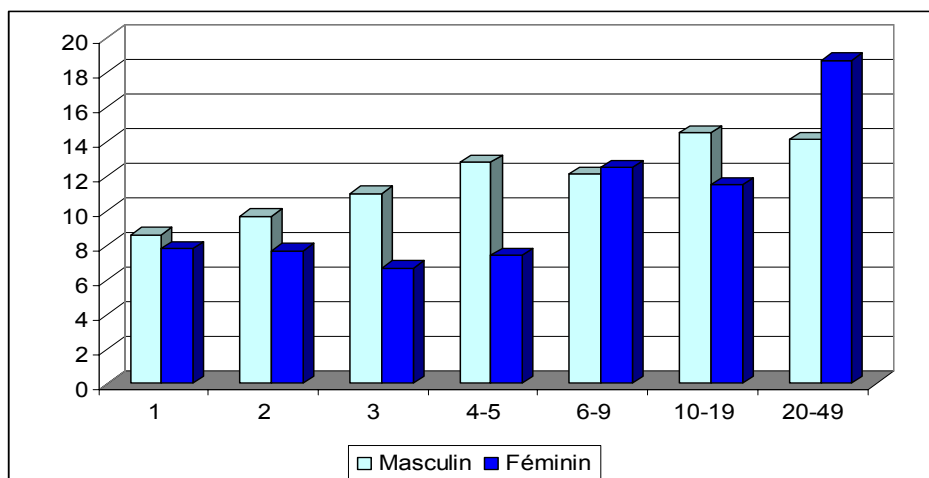
L'âge moyen des MPE dirigées par des hommes est en moyenne d'un peu plus de deux ans supérieurs à celui des MPE dirigées par des femmes (respectivement 9,9 ans contre 7,8 ans). Cela s'explique, comme nous l'avons vu précédemment, par le fait que les MPE féminines ont été créées plus récemment. Si l'on met de côté les entreprises de construction, qui ont la moyenne d'âge la plus élevée (12,4 ans) mais qui n'existent pas chez les femmes, on retrouve le même classement sectoriel dans les entreprises dirigées par les deux sexes, allant de l'âge moyen le plus élevé au plus faible : l'industrie, le commerce, l'hôtellerie-restauration et enfin les autres services.

4.3.3.2. Age des entreprises selon la taille

Tableau 4.14: Age moyen des MPE par taille de l'entreprise et genre de l'entrepreneur (années)

Taille de l'entreprise	Masculin	Féminin	Total
1	8,6	7,8	8,3
2	9,7	7,7	9,4
3	11,0	6,7	10,4
4-5	12,8	7,4	12,1
6-9	12,1	12,5	12,1
10-19	14,5	11,5	14,3
20-49	14,1	18,7	15,0
Total	9,9	7,8	9,5
Effectif	608 072	153 990	762 062

Graphique 4.10: Age moyen des MPE par taille de l'entreprise et genre de l'entrepreneur (années)



L'âge moyen des entreprises augmente généralement avec leur taille, représentée par le nombre de personnes employées. Ainsi l'âge moyen passe de 8,3 ans pour les entreprises d'une personne à 15 ans pour les entreprises de 20 à 49 personnes, ce qui correspond presque à un doublement. Les entreprises dirigées par des femmes réalisent plus que le doublement, l'âge moyen passant de 7,8 ans à 18,7 ans. Il faudrait noter que l'âge moyen des entreprises dirigées par des femmes est généralement inférieur à celles dirigées par des hommes sauf pour deux tailles: 6 à 9 personnes et surtout 20 à 49 personnes.

4.3.3.3. Age des entreprises selon le milieu

L'âge moyen de la MPE varie aussi selon le milieu (urbain/rural) et selon la région. Il est en moyenne de près de deux ans supérieur en milieu urbain par rapport au milieu rural (9,9 ans contre 8 ans) et l'écart peut être plus important d'une région à l'autre.

Tableau 4.15: Age moyen des MPE par région et milieu (années)

Région	Milieu		Total
	Urbain	Rural	
Souss Massa Draa	10,8	7,5	9,6
Gharb Chrada Ben Hssen	9,5	8,1	8,9
Marrakech Tensift Al Haouz	11,1	8,3	10,3
Oriental	6,6	6,7	6,6
Grand Casablanca	11,3	12,1	11,3
Rabat Salé Zemmour Zaër	10,6	10,8	10,6
Doukala Abda	8,4	7,7	8,1
Méknès Tafilalet	7,0	6,4	6,9
Fès Boulemane	11,7	9,1	11,3
Taza Al Hoceima Taounate	10,3	8,0	9,6
Tanger Tétouan	8,7	7,5	8,3
Total	9,9	8,0	9,5
Effectif	585 748	176 340	762 089

Ainsi, il est supérieur de 3,3 ans, 2,8 ans et 2,6 ans respectivement dans les régions de Souss-Massa-Draa, de Marrakech-Tensift-Al Houz et de Fès Boulemane. Il est inférieur (de 0,6 à 0,7 an) dans les régions de Meknès-Tafilalet et de Doukkala-Abda. Il est même légèrement en faveur du milieu rural dans les deux principales régions économiques, le Grand Casablanca (0,8 an) et Rabat-Salé-Zemmour-Zaër (0,2 an) où est concentré le tiers des MPE. Ces écarts dépendent de plusieurs facteurs dont le niveau de développement de la région, l'importance relative des activités urbaines et rurales, la nature de ces activités, la concentration de la population, des ressources économiques et la tradition économique de la région.

4.3.4 Evolution vers la formalité

Nous avons vu précédemment le degré d'informalité de la MPE (§4.2). La question importante qui se pose est : évolue-t-elle vers plus de formalité? Pour répondre à la question, nous allons comparer le degré de formalité de l'entreprise au moment de sa création et au moment de l'enquête (2002).

Tableau 4.16: Evolution du degré de formalité de la MPE selon le genre du chef d'entreprise (%)

Indicateur de formalité	Au moment de la création	Au moment de l'enquête	Taux de variation
Registre de commerce			
Homme	34,6	42,5	22,8
Femme	21,0	23,7	12,9
Total	31,9	38,7	21,3
Autorisation officielle			
Homme	61,7	68,3	10,7
Femme	36,3	39,5	8,8
Total	56,6	62,5	10,4
Administration fiscale			
Homme	64,3	74,2	15,4
Femme	34,3	39,0	13,7
Total	58,2	67,1	15,3
Sécurité sociale			
Homme	6,5	8,3	27,7
Femme	4,6	5,1	10,9
Total	6,2	7,7	24,2
Comptabilité			
Homme	-	30,0	
Femme	-	24,8	
Total	-	28,9	

L'évolution vers la formalité est claire. En effet, en moins de dix ans (l'âge moyen des entreprises est de 9,5 ans) tous les indicateurs de formalité ont progressé, bien qu'à des rythmes différents. Comme l'on pouvait s'y attendre, ceux qui étaient les plus faibles ont progressé plus rapidement : l'inscription à la sécurité sociale (+24%) et au registre de commerce (+21%). Et ceux qui étaient à un niveau relativement élevé, ont progressé moins : inscription auprès de l'administration fiscale (+15%) et obtention d'une autorisation officielle (+10%).

Nous avons vu précédemment (§4.2) que le degré de formalité des MPE dirigées par des hommes était plus élevé que celles dirigées par des femmes. La progression vers la formalité depuis la création réduit-elle l'écart ? Bien que la formalité progresse dans les deux catégories d'entreprises, elle s'élève plus rapidement dans les MPE dont l'entrepreneur est un homme et ceci quel que soit l'indicateur considéré. Ce qui fait que l'écart de formalité entre les deux catégories de MPE est plus élevé au moment de l'enquête qu'au moment de leur création.

Pourquoi cette évolution vers la formalité? Les entrepreneurs invoquent deux raisons principales :

- Soit que c'est « devenu obligatoire ». C'est le cas pour l'inscription auprès de l'administration fiscale (81% des entrepreneurs), ou l'obtention de l'autorisation administrative (68% des entrepreneurs). Dans les deux cas, les réponses des femmes entrepreneurs sont plus nettes : 88% contre 80% pour les hommes pour l'inscription auprès de l'administration fiscale ; 71% contre 68% respectivement pour l'autorisation administrative. Cela voudrait-il dire que les femmes entrepreneurs seraient plus respectueuses des obligations légales ?
- Soit que c'est « devenu avantageux ». C'est le cas pour l'inscription à la sécurité sociale (74% des entrepreneurs dont 99% des femmes et 72% des hommes) et dans une moindre mesure pour l'inscription au registre de commerce (51% des entrepreneurs dont 36% des femmes et 53% des hommes).

La progression de la formalité n'est-elle pas due à une évolution vers des tailles plus grandes des entreprises ?

4.3.5 Evolution vers des tailles plus grandes

La taille de l'entreprise est représentée par le nombre de personnes employées³⁰ Elle est saisie à quatre moments : à la création de l'entreprise, au moment de l'enquête, un an auparavant et un an après (enquête de suivi).

Elle est donc saisie à la création, en 2001, 2002 et 2003. Ce qui permet d'avoir une bonne idée de son évolution telle qu'elle apparaît dans le tableau suivant.

Tableau 4.17: Evolution de la taille moyenne de l'entreprise selon le secteur d'activité et le genre du chef d'entreprise

Secteur d'activité et genre	A la création (1)	En 2001 (2)	En 2002 (3)	En 2003 (4)	Variation (%) (3)/(1)
Nombre de personnes employées					
Industrie					
masculin	2,93	3,23	3,25	3,09	10,9
féminin	1,5	1,53	1,57	2,26	4,7
Total	2,3	2,47	2,51	2,89	9,1
Construction					
masculin	3,41	4,53	4,5	6,55	31,9
féminin	-	-	-	-	-
Total	3,41	4,53	4,5	6,55	31,9
Commerce					
masculin	1,89	1,96	1,98	1,69	4,8
féminin	1,86	1,85	1,87	1,76	0,1
Total	1,88	1,95	1,97	1,7	4,8
Hôtellerie-restauration					
masculin	2,98	3,19	3,2	3,13	7,4
féminin	2,17	2,23	2,21	2,86	1,8
Total	2,9	3,1	3,11	3,11	7,2
Autres services					
masculin					
féminin	2,23	2,36	2,41	2,01	8,1
Total	2,25	2,28	2,35	2,12	4,4
	2,23	2,34	2,39	2,03	7,2
Total					
masculin	2,22	2,37	2,39	2,13	7,7
féminin	1,78	1,79	1,84	2,04	3,4
Total	2,13	2,25	2,28	2,11	7
(Effectif)	759 608	720 440	762 545	764 123	

Notes: Sources des données : à la création, 2001 et 2002, Enquête principale ; 2003, Enquête de suivi

Nous concentrerons cependant l'analyse sur la période qui va de la création de l'entreprise à l'année 2002, période saisie par l'enquête principale. Les données de 2003, provenant de l'enquête de suivi, ne sont pas strictement comparables³¹.

Il apparaît que la taille moyenne de l'entreprise a généralement augmenté entre le moment de sa création et 2001-2002. Mais l'augmentation est relativement faible, de 7% en moyenne, dont 7,7% pour les entreprises dirigées par des hommes et 3,4% pour celles dirigées par des femmes. Les différences sont plus grandes au niveau sectoriel : près de 32% pour la construction (uniquement des entreprises masculines), 9% pour l'industrie (dont près de 11% pour les entreprises dirigées par des hommes et 4,7% pour celles dirigées par des femmes) et seulement 4,8% pour les entreprises commerciales (respectivement 4,8% et 0,1%), en passant par l'hôtellerie-restauration et les autres services (7,2% avec toujours une augmentation plus grande de la taille des entreprises dont le chef est un homme).

³⁰ Elle aurait pu être représentée aussi par la superficie. Mais celle-ci ne connaît pas d'évolution significative et reste pratiquement stable.

³¹ Ceci notamment parce que le répondant (la personne interviewée de la même entreprise enquêtée un ou auparavant lors de l'enquête principale) n'est pas toujours le même dans plus de 40% des cas en moyenne, plus encore dans certaines activités (60% dans l'hôtellerie-restauration) et dans les petites entreprises de 20 à 49 personnes (plus des neuf-dixièmes).

Une question importante se pose: l'évolution de la taille est-elle fonction de la taille d'origine (à la création) ?

A l'exception de la taille 1 (entreprise d'une personne) qui baisse, toutes les entreprises de plus d'une personne voient leur taille moyenne augmenter. Les petites entreprises (10 personnes et plus) ont le taux d'augmentation le plus élevé (26 à 30%), suivies par les micro entreprises de 4 à 9 personnes (augmentation de la taille de 12,5 à 14,7%) et de celles de 2 à 3 personnes (augmentation de 3,6 à 7,5%).

Ainsi, l'évolution de la taille permet de distinguer quatre catégories de MPE : aux extrêmes, celles d'une personne et celles de 10 et plus; et dans la catégorie intermédiaire, celles de 2-3 personnes et celles de 4-9 personnes.

Tableau 4.18: Evolution de la taille moyenne de l'entreprise selon la taille

Taille (nombre de personnes)	A la création (1)	En 2001 (2)	En 2002 (3)	Variation (%) (3)/(1)
1	1,06	1,03	1,00	-5,7
2	1,93	1,97	2,00	+3,6
3	2,79	2,89	3,00	+7,5
4-5	3,83	4,12	4,31	+12,5
6-9	5,93	6,56	6,80	+14,7
10-19	9,23	11,92	12,04	+30,4
20-49	27,09	33,17	34,21	+26,3
Total	2,13	2,25	2,28	+7,0

4.4. Tentatives de création d'entreprises

Il s'agit des tentatives de création d'entreprises par le chef et les autres membres du ménage qui se sont soldées par un échec.

4.4.1. Calendrier de création et durée de vie des entreprises

Les entreprises créées dans le cadre d'une première tentative qui se sont soldées par une fermeture ont vécu en général moins de 5 années (4,97ans). Cette durée varie selon les secteurs d'activité, le nombre de personnes de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur comme il ressort du tableau et du graphique ci-après.

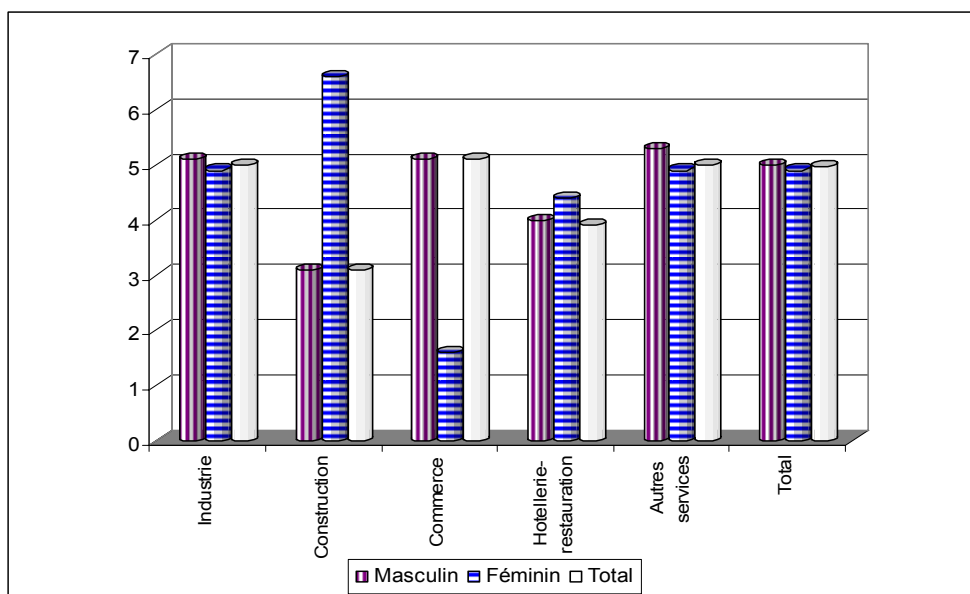
4.4.1.1. Durée de vie selon le secteur d'activité

Il apparaît de fortes disparités dans les durées de vie des entreprises qui ont fermé. Si les durées moyennes globales sont identiques pour les entreprises dirigées par les femmes (4,99) et celles dirigées par les hommes (4,99), elles enferment d'importantes différences entre les secteurs, allant de 3,1 à 5,3 années chez les hommes et de 1,6 à 6 années pour les femmes.

Tableau 4.19: Durée de vie moyenne des entreprises fermées à l'issue d'une première tentative selon le secteur d'activité et le genre

Secteur d'activité	Masculin		Féminin		Total	
	Durées moyennes	IC (base 1: moyenne)	Durées moyennes	IC (base 1: moyenne)	Durées moyennes	IC (base 1: moyenne)
Industrie	5,1	1,02	4,9	1,00	5,0	1,01
Construction	3,1	0,52	6,6	1,35	3,1	0,62
Commerce	5,1	1,02	1,6	0,33	5,1	1,03
Hôtellerie-restauration	4,0	0,80	4,4	0,90	3,9	0,78
Autres services	5,3	1,06	4,9	1,00	5,0	1,01
Total	4,99	1	4,99	1	4,97	1

Graphique 4.11: Durée de vie moyenne des entreprises fermées à l'issue d'une première tentative selon le secteur d'activité



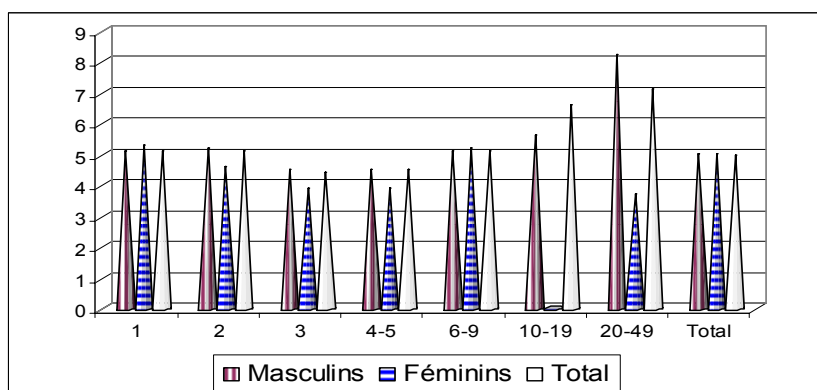
4.4.1.2. Durée de vie selon la taille

Les mêmes entreprises créées et fermées à l'issue d'une première tentative se répartissent selon le genre de l'entrepreneur et le nombre de personnes engagées comme suit :

Tableau 4.20: Durée de vie moyenne des entreprises fermées à l'issue d'une première tentative selon le nombre de personnes engagées et le genre

Nombre de personnes engagées	Masculin		Féminin		Total	
	Durée moyenne	IC (base 1: moyenne)	Durée moyenne	IC (base 1: moyenne)	Durée moyenne	IC (base 1: moyenne)
1	5,1	0,62	5,3	1,06	5,1	1,02
2	5,2	0,63	4,6	0,92	5,1	1,02
3	4,5	0,90	3,9	0,78	4,4	0,88
4-5	4,5	0,90	3,9	0,78	4,5	0,90
6-9	5,1	0,62	5,2	1,04	5,1	1,02
10-19	5,6	1,12	-	-	6,6	1,32
20-49	8,23	1,65	3,7	0,74	7,1	1,42
Total	4,99	1,00	4,99	1,00	4,99	1,00

Graphique 4.12: Durée de vie moyenne des entreprises fermées à l'issue d'une première tentative selon le nombre de personnes engagées et le genre



4.4.2. Causes de fermeture de MPE

Pour une grande partie des entreprises fermées lors de la première tentative, dans 55,3% des causes déclarées, la question du marché a été avancée. Seules 11,7% ont fermé à cause de problèmes de financement et 20,9% à cause de mauvaise gestion.

Les causes de fermeture à l'issue de la seconde tentative sont différentes, avec les problèmes de financement qui augmentent malgré une meilleure maîtrise de la gestion et des débouchés.

Les causes de fermeture à la suite de la 3^{ème} tentative sont dues pour une grande partie aux problèmes financiers et aux aspects des débouchés.

Quant à la fermeture après la 4^{ème} tentative, elles se répartissent essentiellement entre les problèmes de finance et de débouchés. Ces évolutions sont résumées dans le tableau et le graphique qui suivent :

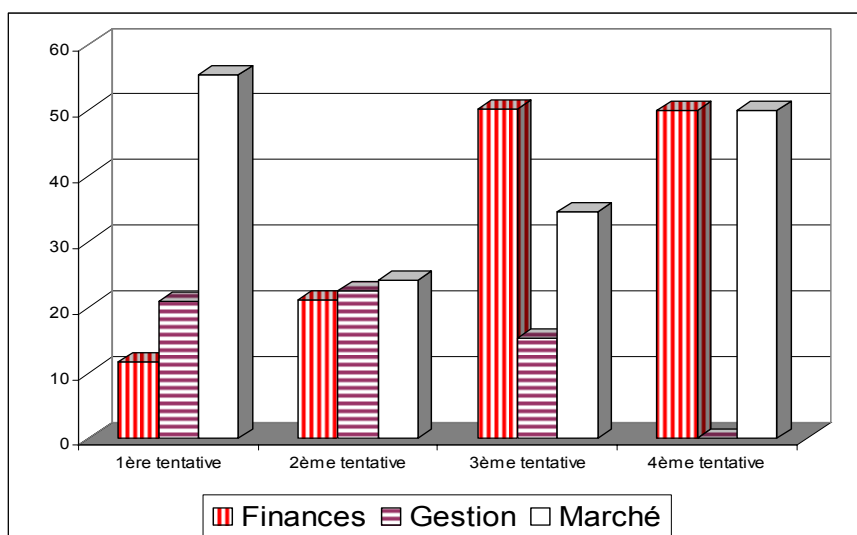
Tableau 4.21: Evolution des causes de fermeture de la 1^{ère} à la 4^{ème} tentatives (% valides)

Causes de fermeture	1 ^{ère} tentative	2 ^{ème} tentative	3 ^{ème} tentative	4 ^{ème} tentative
Finances	11,7	21,0	50,2	50,0
Gestion	20,9	22,4	15,2	0
Marché	55,3	24,1	34,6	50,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

* % ne prenant pas en compte les autres causes.

Le total ne comprend pas les autres causes.

Graphique 4.13: Evolution des causes de fermeture de la 1^{ère} à la 4^{ème} tentatives (% valides)



On en conclut que les problèmes des débouchés restent persistants et ce malgré la maîtrise relative de la gestion ; les problèmes des finances s'exacerbent malgré les mesures prises par les autorités financières au cours des dix dernières années qui ont permis une baisse considérable des taux d'intérêt réels, mais le problème d'accès au financement reste posé avec acuité pour les MPE comme nous le verrons plus loin (§4.5).

Comment évoluent ces causes d'un secteur d'activité à l'autre ?

4.4.2.1. Secteur de l'industrie

Les causes de fermeture ont évolué comme suit, entre la 1^{ère} et la 2^{ème} tentatives (%):

Tableau 4.22: Evolution des causes de fermeture

Causes	1ère tentative	2ème tentative
Finances	16,3	42,6
Gestion	8,0	0
Marché	27,6	7,6
Autres	48,1	49,8
Total	100,0	100,0

Nonobstant l'expérience qui semble avoir été acquise en matière de gestion et de débouché, les problèmes financiers s'exacerbent pour le secteur de l'industrie.

4.4.2.2. Secteur de la construction

La crise de la demande, ou plutôt l'inadéquation de l'offre par rapport à la demande (niveau de solvabilité, qualités offertes...) semblent être principalement à l'origine des fermetures des entreprises relevant de ce secteur.

4.4.2.3. Secteur du commerce

La question des débouchés arrive en tête des causes de fermeture déclarées aussi bien lors de la 1^{ère} tentative qu'à l'issue de la seconde ; la baisse des problèmes de financement et de gestion est remarquable, entre la 1^{ère} et la 2^{ème} tentatives.

Tableau 4.23: Causes de fermeture dans le commerce

Causes	% 1ère tentative	% 2ème tentative
Finances	8,7	6,4
Management	9,5	3,4
Marché	38,5	31,9
Autres causes	43,3	58,4
Total	100,0	100,0

4.4.2.4. Secteur de l'hôtellerie-restauration

Lié au tourisme notamment interne, ce secteur a connu des fermetures en raison du marché (37,2%) et d'autres causes non déclarées (36,3%). Les causes relatives au financement ne concernent qu'une entreprise sur 10 et celles de la mauvaise gestion 16,9%.

4.4.2.5. Secteur des autres services

Les fermetures dans ce secteur se caractérisent principalement par la question des débouchés, avec en premier lieu la clientèle très versatile pour les services.

Les questions de finances et de gestion ne pèsent que peu sur les causes de fermeture dans ce secteur, avec respectivement 12,0% et 7,6%.

4.4.3. Causes de fermeture selon la taille

Analysées selon le nombre de personnes engagées par l'entreprise MPE, les causes de fermeture laissent apparaître la persistance du problème du financement pour les plus petites entreprises (PPE, 1-3 personnes) et même pour les petites (PE, 10-49), comme il ressort de la comparaison qui apparaît dans le tableau ci-dessous. Les problèmes de gestion et de débouchés disparaissent pour les PE à la deuxième tentative de création ; par contre les autres causes (non précisées) demeurent pour toutes les MPE.

Tableau 4.24: Causes de fermeture dans les autres services (%)

Causes de fermeture	1ère tentative		2ème tentative	
	PPE	PE	PPE	PE
Finances	12,4-10,8	1,5-1,9	18,7-56,1	17,1
Gestion	8,3-11,6	0,7-1,9	5,2	-
Débouchés	32,4-36,2	56,6-9,4	25,0-22,7	-
Autres	46,9-41,4	41,2-86,8	56,4-43,9	82,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Note: PPE: 1-3 personnes. PE: 10-49 personnes.

4.4.4. Causes de fermeture selon le genre

Il est par ailleurs intéressant d'examiner la fermeture des MPE selon le genre de l'entrepreneur.

Les données recueillies laissent apparaître que les causes de fermeture ne changent pas fondamentalement en passant des hommes entrepreneurs aux femmes entrepreneurs, aussi bien au niveau de la 1^{ère} tentative que de la 2^{ème} tentative, comme il ressort du tableau du graphique ci-après.

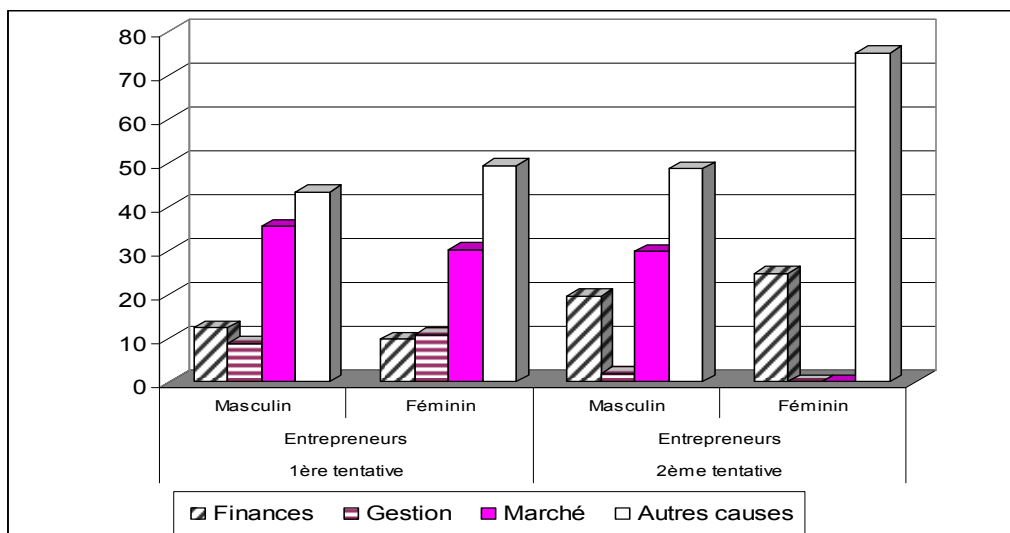
Tableau 4.25: Causes de fermeture (1ère tentative)

Causes de fermeture	Entrepreneurs		Variations (%)
	Masculin	Féminin	
Finances	12,3	9,7	-21
Gestion	8,8	10,7	+22
Marché	35,6	30,2	-15
Autres causes	43,4	49,4	+14
Total	100,0	100,0	-

Tableau 4.26: Causes de fermeture (2ème tentative)

Causes de fermeture	Entrepreneurs		Variations (%)
	Masculin	Féminin	
Finances	19,6	24,8	+26,5
Gestion	1,8	-	-
Marché	29,8	-	-
Autres causes	48,7	75,2	54,4
Total	100,0	100,0	-

Graphique 4.14: Causes de fermeture (1ère et 2ème tentatives)



4.4.5. Causes de fermeture selon le genre et la taille

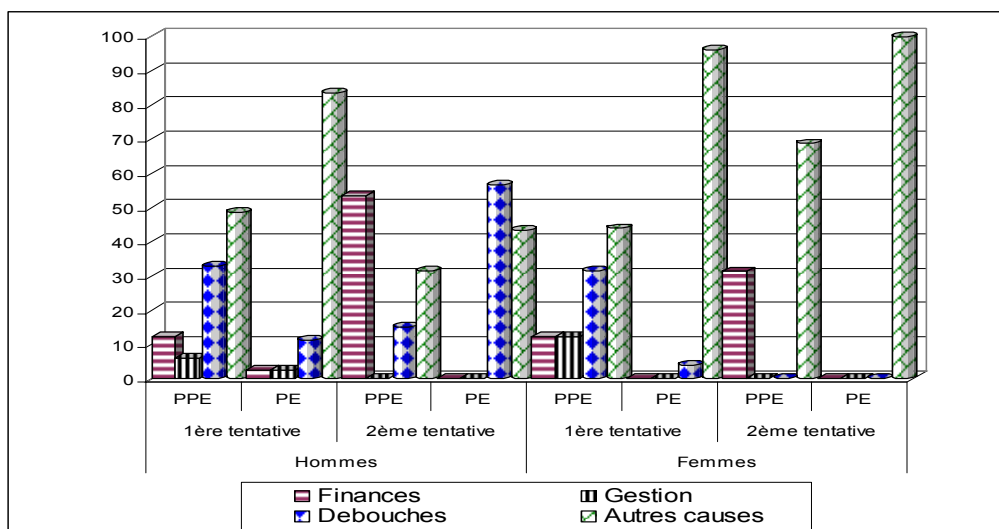
L'examen des causes de fermeture selon le genre et le nombre de personnes engagées dans la MPE montre qu'il n'existe pas de grandes différences entre les hommes et les femmes entrepreneurs pour les plus petites entreprises (PPE) avec la prépondérance du problème des débouchés pour la 1^{ère} tentative et celui du financement pour la seconde.

En ce qui concerne la PE, les deux autres grandes causes de fermeture (gestion et débouchés) disparaissent pratiquement pour les femmes entrepreneurs mais demeurent pour les hommes entrepreneurs en ce qui concerne les débouchés et deviennent même plus aigues avec la 2^{ème} tentative (56,6% contre 11,2%).

Tableau 4.27: Evolution des causes de fermeture selon le genre de l'entrepreneur et la catégorie de MPE (PPE, PE) (%)

Causes de fermeture	Masculin				Féminin			
	1ère tentative		2ème tentative		1ère tentative		2ème tentative	
	PPE	PE	PPE	PE	PPE	PE	PPE	PE
Finances	12,4	2,5	53,5	-	12,4	-	31,3	-
Gestion	6,1	2,5	-	-	12,2	-	-	-
Debouches	32,9	11,2	15,1	56,6	31,6	3,9	-	-
Autres causes	48,5	83,5	31,4	43,4	43,9	96,1	68,7	100,0
Total	100,0		100,0		100,0		100,0	

Graphique 4.15: Causes de fermeture selon le genre de l'entrepreneur et la catégorie de MPE (PPE, PE) (%)



Les causes financières persistent, voire s'exacerbent, notamment pour les très petites entreprises, en passant de la 1^{ère} tentative à la seconde, tant pour les hommes que pour les femmes.

La cause de gestion semble s'améliorer, et les problèmes des débouchés ont tendance à se réduire d'une tentative à l'autre.

4.4.6. Age des entreprises à la fermeture

Selon le milieu, l'âge des entreprises varie comme suit :

Tableau 4.28: Age à la fermeture

Milieu	Durée de vie (1ère tentative)	Durée de vie (2ème tentative)
Urbain	5,0	6,1
Rural	4,9	9,8
Total	5,0	6,8

L'âge moyen à la fermeture de l'unité était de 5 années à l'issue de la 1^{ère} tentative mais a connu une amélioration à la fin de la seconde tentative, puisqu'il est passé de 5 à 6,8 années dans l'ensemble, de 5 à 6,1 année en milieu urbain et de 4,9 à 9,8 années en milieu rural.

4.4.7. Relations avec le chef du ménage

Lors de la 1^{ère} tentative, trois relations dominent : il s'agit du chef du ménage lui-même qui représente le tiers, de son frère ou sa sœur qui représentent 30% et de ses enfants qui représentent 22,1%.

Lors de la 2^{ème} tentative, le chef de ménage, qui occupait la première place est rejeté à la 4^{ème} place pour n'avoir qu'un poids relatif de 8,4%, au profit de son fils ou sa fille avec 33,4% et de son frère ou sœur avec 30,5%.

La 3^{ème} tentative voit la place des frères et sœurs du chef se renforcer (54,6%) avec celui de son fils ou sa fille (25,8%).

Le tableau ci-après fait ressortir cette évolution (%):

Tableau 4.29: Relations avec le chef du ménage

Relation avec le CM	1 ^{ère} tentative	2 ^{ème} tentative	3 ^{ème} tentative	4 ^{ème} tentative
CM lui même	32,6	8,4	9,9	-
Femme du CM	3,9	8,0	-	-
Fils ou Fille	22,1	33,4	25,8	-
Frère ou Sœur	29,5	30,5	54,6	50,0
Père/ mère	2,9	12,4	-	-
Autre parents	8,9	3	-	-
Autres	0,1	4,3	9,7	-
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

La place du chef du ménage selon le secteur d'activité et le rang de la tentative de création est variable, comme suit :

Tableau 4.30: Place du chef de ménage selon le secteur d'activité

Secteur d'activité	1 ^{ère} tentative		2 ^{ème} tentative	
	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin
Industrie	35,0	18,5	-	-
Construction	23,5	-	100	-
Commerce	34,0	25,0	10,6	-
Hôtellerie-restauration	34,1	-	-	-
Autres services	33,1	50,1	26,3	-
Total	34,0	27,0	11,0	-

Le chef de ménage est de plus en plus marginalisé au fur et à mesure des tentatives de création des MPE, en raison de ses échecs antérieurs mais aussi de son avancement dans l'âge.

4.5. Caractéristiques techniques des entreprises et accès aux marchés et aux services de soutien

Les variables retenues dans le cadre de l'enquête permettent d'approcher ces aspects, en particulier en termes d'organisation de l'entreprise, d'équipement utilisé, d'accès aux services financiers et aussi aux autres services, aux marchés et enfin les liens avec les autres entreprises, comme il ressort des analyses ci-après.

4.5.1. Organisation

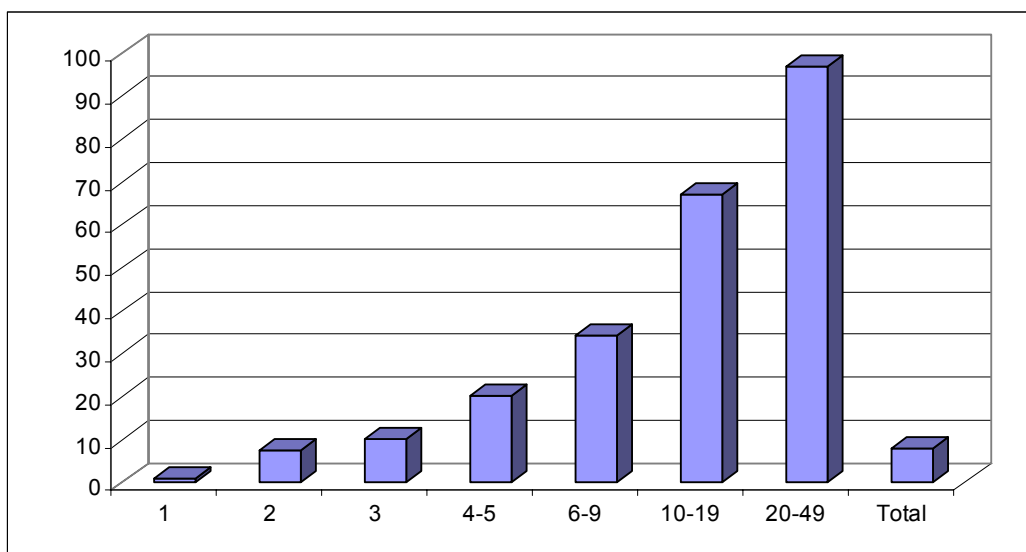
L'examen des réponses à cette variable de l'enquête laisse apparaître que la grande majorité des entreprises concernées n'est pas organisée en départements - à la tête desquels se trouve un manager.

Seuls 8 entreprises sur 100 se trouvent dans cette situation. Cette proportion varie d'un secteur d'activité à un autre, et se trouve fortement corrélée au nombre de personnes engagées au moment de l'enquête, sans oublier l'effet du genre concernant l'entrepreneur, comme il ressort du tableau ci-après:

Tableau 4.31: MPE organisées en départements selon le secteur d'activité et la taille

Secteur d'activité des MPE	%	Taille/ Nombre de personnes engagées au moment de l'enquête (%)	% des MPE
Industrie	7,9	1	0,9
Construction	12,6	2	7,6
Commerce	6,2	3	10,3
Hôtellerie-restauration	8,8	4-5	20,3
Autres services	11,9	6-9	34,2
Total	7,9	10-19	67,1
		20-49	97,0
		Total	7,9

Graphique 4.16: Proportion des entreprises organisées en départements selon le nombre de personnes engagées au moment de l'enquête (%)



Il ressort du tableau et du graphique que l'organisation de l'entreprise se trouve largement conditionnée par sa taille avec une démarcation nette entre la micro et la petite entreprise.

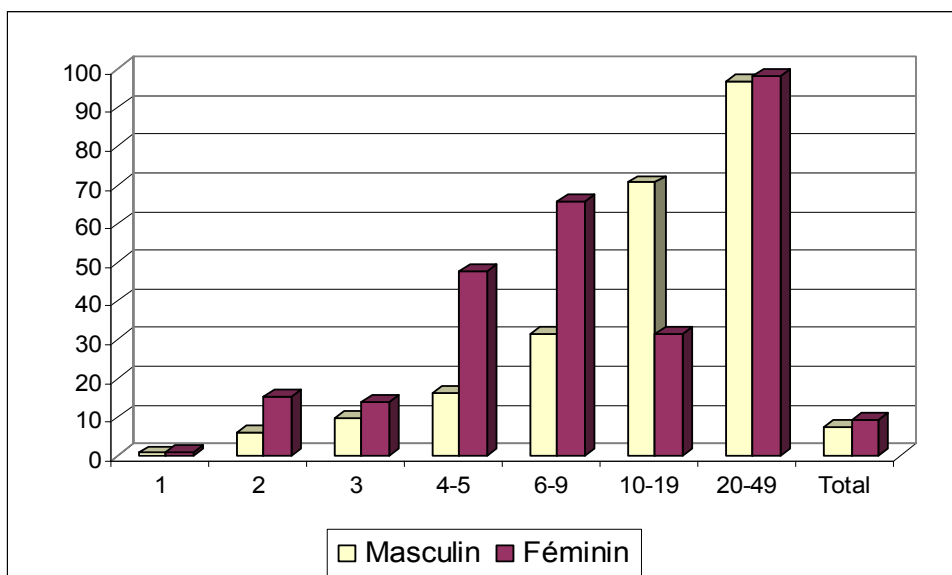
La combinaison du genre de l'entrepreneur avec la taille de l'entreprise d'une part et avec le secteur d'activité d'autre part, laisse apparaître des relations qu'il convient de retenir.

Tableau 4.32: Organisation de l'entreprise selon la taille, le secteur d'activité et le genre (%)

Secteur d'activité	Masculin	Féminin	Taille	Masculin	Féminin
Industrie	9,6	5,8	1	0,8	0,9
Construction	12,6	-	2	6,1	15,4
Commerce	5,8	11,1	3	9,8	13,9
Hôtellerie-restauration	8,8	9,2	4-5	16,4	47,6
Autres services	10,3	16,3	6-9	31,4	65,9
Total	7,5	9,5	10-19	70,6	31,4
			20-49	96,7	98,2
			Total	7,5	9,5

Pour toutes les tailles d'entreprises sauf les petites entreprises de 10 à 19 personnes, celles dirigées par des femmes sont en général plus organisées, comme le montre le graphique ci-après.

Graphique 4.17: Organisation de l'entreprise selon la taille et le genre (%)



De même, les entreprises dirigées par les femmes sont systématiquement mieux organisées, quel que soit le secteur d'activité à l'exception de l'industrie.

4.5.2. Equipement et technologie utilisés

Trois types d'équipements ont été distingués : mécanique, électrique et électronique. C'est l'utilisation du second et surtout du troisième type qui dénote du caractère moderne ou avancé de la technologie utilisée qui dépend bien sûr aussi de l'activité exercée. Des questions ont également été posées pour savoir si la technologie utilisée dans le processus de production est traditionnelle, moderne ou la plus récente.

D'après les résultats de notre enquête, 40% des MPE n'utilisent pas d'équipement électrique et 86%, pas d'équipement électronique ; 40 autres pour cent utilisent toujours le premier et seulement moins de 10% le second. Ces résultats permettent de mesurer le chemin qui reste à faire dans les domaines technique et technologique pour la MPE marocaine pour se moderniser et devenir plus compétitive. Cette situation est confirmée par les responsables de ces entreprises qui estiment que leurs techniques de production restent traditionnelles dans une proportion de près de 47%. Cet avis est corroboré par la proportion de 95% des entreprises qui n'ont pas recours aux dernières technologies, et ce en raison principalement de leur coût élevé.

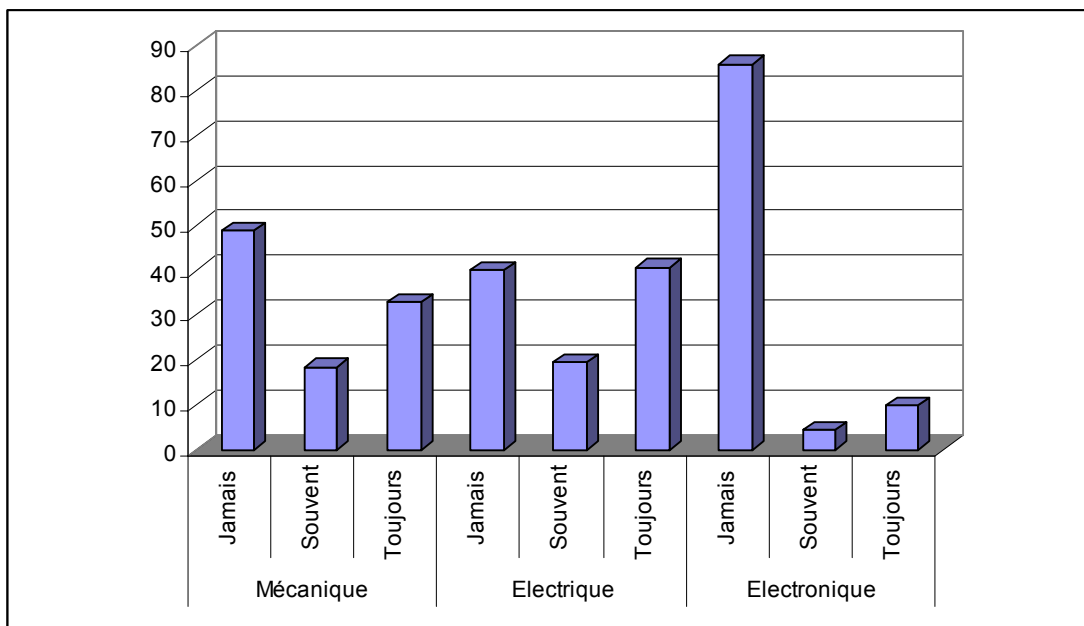
Comment se présente cette situation selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur ?

4.5.2.1. Selon le secteur d'activité et la taille

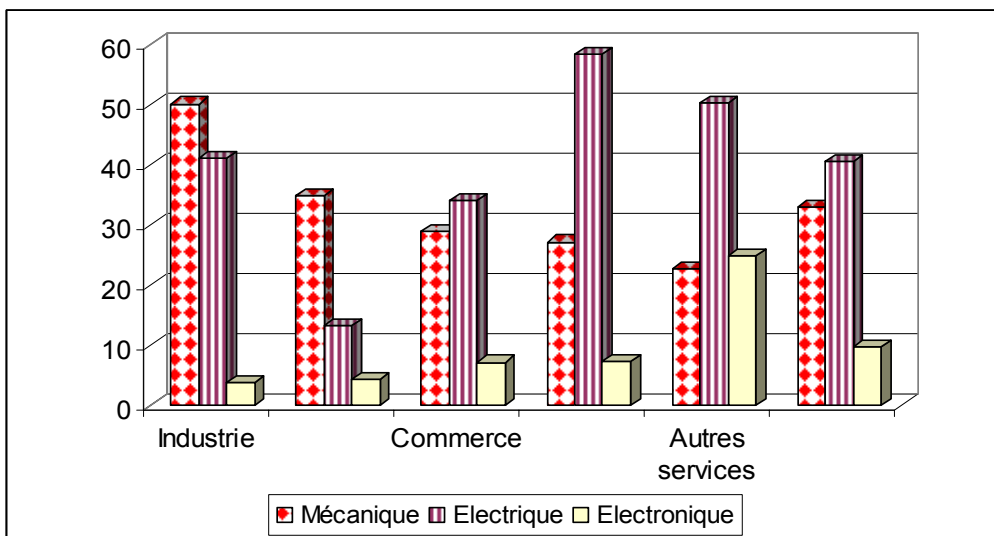
Tableau 4.33: Types d'équipement utilisé selon le secteur d'activité (%)

Secteur d'activité	Utilisation d'équipements								
	Mécanique			Electrique			Electronique		
	Jamais	Souvent	Toujours	Jamais	Souvent	Toujours	Jamais	Souvent	Toujours
Industrie	34,4	15,5	50,1	50,3	18,6	41,0	94,5	1,7	3,9
Construction	52,1	13,1	34,8	81,2	5,5	13,2	90,7	5,0	4,3
Commerce	50,7	20,3	29,0	47,3	18,5	34,1	88,7	4,1	7,2
Hôtellerie-restauration	49,6	23,2	27,2	18,3	23,3	58,3	85,4	7,4	7,3
Autres services	62,3	14,9	22,8	28,0	21,8	50,2	67,3	7,8	24,9
Total	48,8	18,3	32,9	40,0	19,5	40,5	85,9	4,4	9,7

Graphique 4.18: Type d'équipement utilisé (%)



Graphique 4.19: Type d'équipement utilisé (toujours) par secteur d'activité (%)

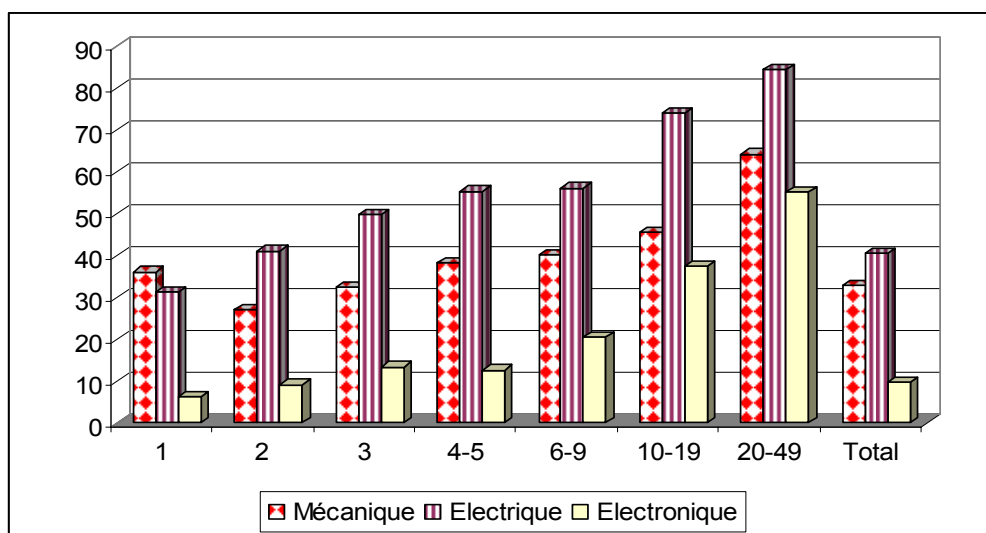


Dans le secteur de l'industrie, la moitié des entreprises utilise constamment des équipements mécaniques et 41% des équipements électriques ; mais seuls moins de 4% utilisent en permanence des équipements électroniques (94,5% n'en utilisent jamais !). Les secteurs de la construction et du commerce utilisent en permanence, comme on pouvait s'y attendre, beaucoup moins d'équipement mécanique et électrique que l'industrie et légèrement plus d'équipement électronique (respectivement 4,3% et 7,2%). Par contre, l'hôtellerie-restauration et les autres services utilisent beaucoup moins d'équipement mécanique mais nettement plus d'équipement électrique (58% et 50% respectivement) et électronique (7,3% et près de 25% respectivement).

Tableau 4.34: Utilisation des équipements mécaniques, électriques et électroniques selon la taille des MPE (%)

	Utilisation d'équipements								
	Mécanique			Electrique			Electroniques		
	Jamais	Souvent	Toujours	Jamais	Souvent	Toujours	Jamais	Souvent	Toujours
1	48,3	15,6	36,1	52,9	15,8	31,3	91,8	1,8	6,4
2	51,9	20,9	27,2	36,0	22,8	41,2	85,2	5,6	9,2
3	48,3	19,0	32,6	29,6	20,5	49,9	81,5	5,1	13,4
4-5	40,6	21,2	38,3	22,6	22,0	55,4	81,3	6,1	12,6
6-9	45,9	14,0	40,1	21,1	22,7	56,2	71,1	8,4	20,5
10-19	43,8	10,7	45,5	19,6	6,3	74,1	36,8	25,6	37,6
20-49	24,5	11,3	64,2	7,2	8,3	84,5	11,7	33,2	55,2
Total	48,8	18,3	32,9	40,0	19,5	40,5	85,9	4,4	9,7

Graphique 4.20: Utilisation permanente des équipements mécaniques, électriques et électroniques selon la taille des MPE (%)



L'utilisation de l'équipement d'une manière générale augmente avec la taille de l'entreprise mais la différence apparaît plus nettement pour l'équipement électrique et surtout électronique. La différence est nette entre les micro entreprises, particulièrement celles de 1 à 5 personnes -qui n'utilisent constamment de l'équipement électronique que pour moins de 13% et l'équipement électrique que dans une proportion de 55%- et les petites entreprises (10-49 personnes) dont 38 à 55% utilisent de l'équipement électronique et 74 à 85% de l'équipement électrique.

Noter la position intéressante des micro entreprises de 6 à 9 personnes dont 20,5% utilisent de l'équipement électronique.

4.5.2.2. Equipement selon le genre de l'entrepreneur

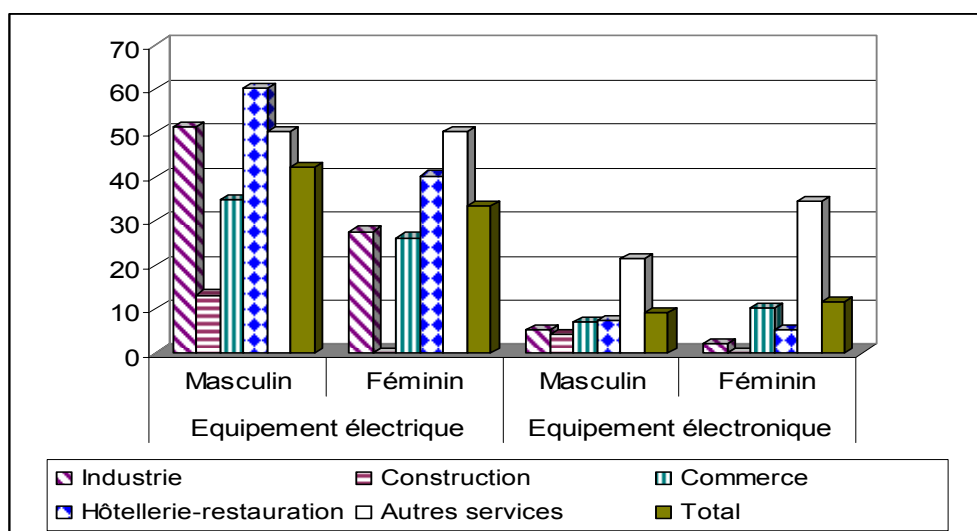
Il n'y a pas de grandes différences selon le genre en ce qui concerne l'équipement utilisé. Les hommes entrepreneurs utilisent un peu plus d'équipement électrique ; les femmes entrepreneurs utilisent un peu plus d'équipement électronique (respectivement 42,3% contre 33,3% et 9,2% contre 11,6%) ; mais les deux utilisent nettement plus d'équipement électrique qu'électronique ; ce qui est la tendance générale des MPE, observée précédemment.

Comment est modulée la différence en fonction de l'activité et de la taille ?

Tableau 4.35: Utilisation permanente d'équipements électriques et électroniques selon le genre et l'activité (%)

Secteur d'activité	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total
Genre						
Equipement électrique						
Masculin	51,5	13,2	34,8	60,2	50,2	42,3
Féminin	27,6	-	26,2	40,3	50,4	33,3
Equipement électronique						
Masculin	5,3	4,3	7,0	7,5	21,5	9,2
Féminin	2,0	-	10,1	5,2	34,4	11,6

Graphique 4.21: Utilisation permanente d'équipements électriques et électroniques selon le genre et l'activité (%)



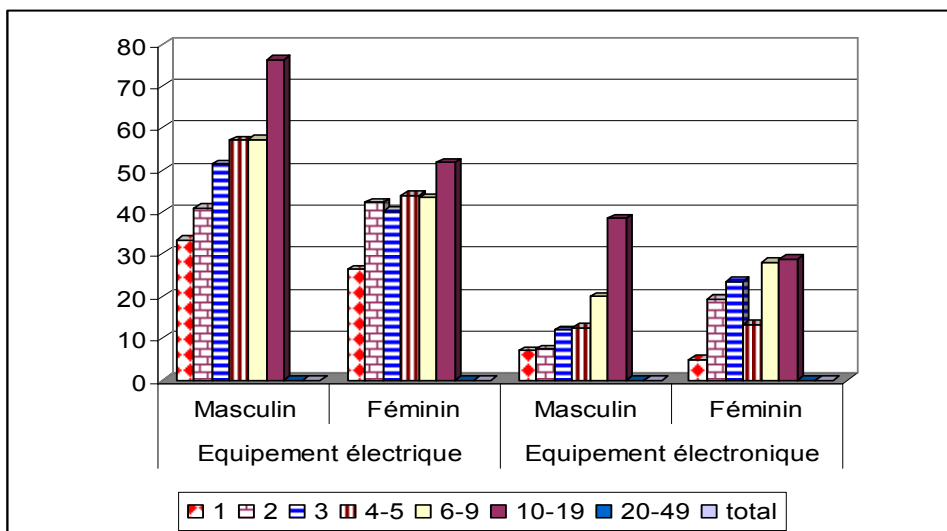
Par secteur d'activité, les hommes entrepreneurs utilisent plus d'équipement électrique dans tous les secteurs d'activité à l'exception des autres services où ils sont à égalité avec les femmes entrepreneurs avec un taux d'utilisation élevé de 50%. En ce qui concerne l'équipement électronique, un secteur l'utilise plus, c'est celui des autres services et ce sont les femmes entrepreneurs qui arrivent en tête (avec 34,4% contre 21,5% pour les hommes). Elles devancent aussi les hommes dans le commerce alors que ceux-ci les devancent dans l'industrie et l'hôtellerie-restauration.

Par taille d'entreprise, l'utilisation d'équipement électrique et électronique s'élève avec la taille quel que soit le genre. A noter cependant que pour l'équipement électronique, les femmes entrepreneurs l'utilisent plus que les hommes à la fois dans la micro entreprise et dans la petite entreprise de 20 à 49 personnes.

Tableau 4.36: Utilisation permanente d'équipements électriques et électroniques selon le genre et la taille (%)

Taille Genre	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	Total
Equipement électrique								
Masculin	33,4	41,0	51,3	57,1	57,3	76,3	84,1	42,3
Féminin	26,3	42,2	40,2	44,0	43,4	51,8	86,2	33,0
Equipement électronique								
Masculin	7,0	7,3	12,0	12,5	19,8	38,4	49,9	9,2
Féminin	4,9	19,3	23,5	13,3	28,1	28,8	75,7	11,6

Graphique 4.22: Utilisation permanente d'équipements électriques et électroniques selon le genre et la taille (%)



4.5.2.3. Technologie

Comment se caractérise la technologie utilisée par la MPE, traditionnelle, moderne ou très récente ? L'entreprise utilise-t-elle la dernière technologie ?

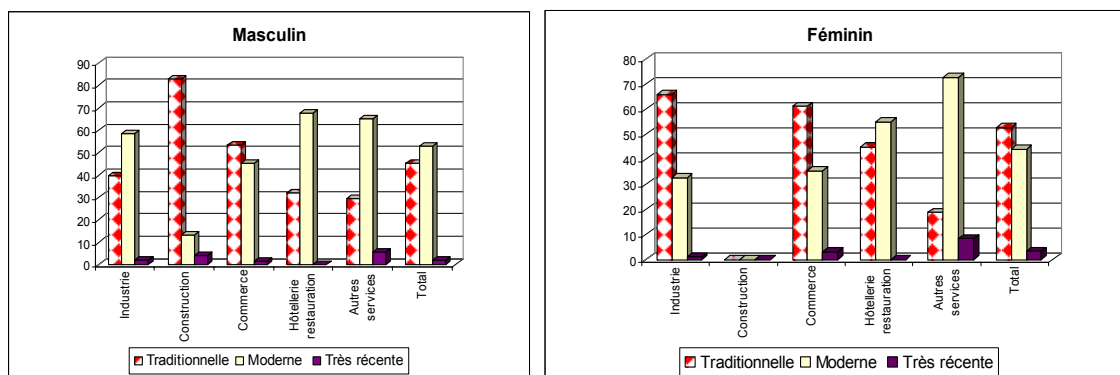
La MPE utilise, selon l'entrepreneur, légèrement plus la technologie moderne que la traditionnelle (51% contre 46,6%) et très peu la technologie très récente (2,4%).

Le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur ont-ils une incidence sur la technologie utilisée ?

Tableau 4.37: Type de technologie selon le secteur d'activité et le genre (%)

Secteur d'activité Genre et type de technologie	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total
Masculin						
Traditionnelle	39,6	82,7	53,2	32,2	29,5	45,1
Moderne	58,4	13,1	45,4	67,6	65,0	52,7
Très récente	2,0	4,2	1,4	0,2	5,6	2,2
Féminin						
Traditionnelle	66,0	-	61,2	44,9	18,8	52,7
Moderne	32,8	-	35,5	55,1	72,8	44,0
Très récente	1,2	-	3,3	-	8,4	3,4
Total						
Traditionnelle	51,2	82,7	53,8	33,3	26,6	46,6
Moderne	47,2	13,1	44,7	66,5	67,1	51,0
Très récente	1,7	4,2	1,6	0,2	6,3	2,4

Graphique 4.23: Type de technologie selon le secteur d'activité et le genre (%)

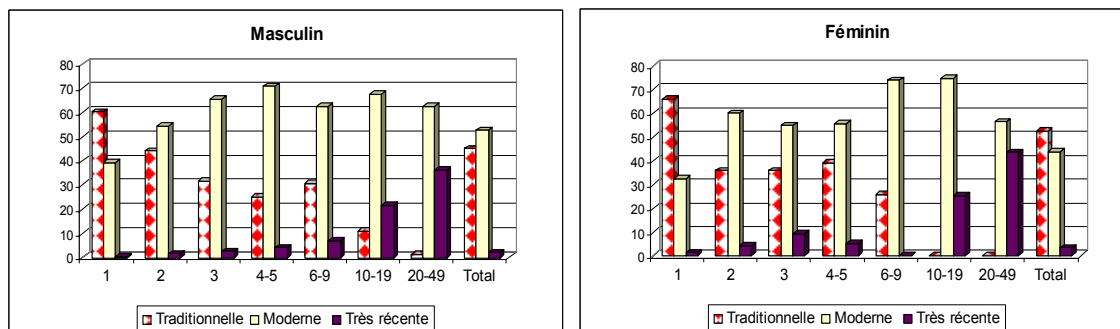


Les hommes entrepreneurs utilisent en majorité (52,7%) une technologie moderne et les femmes entrepreneurs, en majorité une technologie traditionnelle (52,7%). Par contre celles-ci utilisent plus les technologies récentes (3,4% contre 2,2% pour les hommes entrepreneurs) – quoique cette proportion reste très faible pour les deux. Un secteur se détache nettement dans l'utilisation des technologies moderne et surtout récente, c'est celui des autres services, particulièrement chez les femmes entrepreneurs, qui dépassent largement les hommes dans ce secteur. Un autre secteur utilise plus la technologie moderne, c'est celui de l'hôtellerie-restauration. Il faudrait signaler également, mais dans une moindre mesure, l'industrie pour les hommes entrepreneurs (58% contre moins de 33% pour les femmes qui font plus d'artisanat que d'industrie).

Tableau 4.38: Utilisation permanente d'équipements électriques et électroniques selon le genre et la taille (%)

Taille \ Genre et type de technologie	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	Total
Masculin								
Traditionnelle	60,2	44,0	31,7	25,1	30,7	11,1	1,4	45,1
Moderne	39,3	54,3	65,6	70,8	62,5	67,4	62,4	52,7
Très récente	0,5	1,7	2,7	4,1	6,8	21,5	36,1	2,2
Féminin								
Traditionnelle	66,0	35,8	35,8	39,1	26,0	-	-	52,7
Moderne	32,6	60,0	55,0	55,6	74,0	74,6	56,4	44,0
Très récente	1,4	4,2	9,2	5,4	-	25,4	43,6	3,4
Total								
Traditionnelle	61,9	42,7	32,2	26,9	30,3	10,1	1,1	46,6
Moderne	37,3	55,2	64,2	68,9	63,4	68,0	61,2	51,0
Très récente	0,8	2,1	3,5	4,3	6,3	21,9	37,7	2,4

Graphique 4.24: Utilisation permanente d'équipements électriques et électroniques selon le genre et la taille (%)



La taille a une incidence certaine sur la technologie utilisée.

Quel que soit le genre de l'entrepreneur, si la technologie traditionnelle est dominante (60 à 66%) pour l'entreprise d'une personne, à partir de deux personnes employées, la technologie moderne devient plus importante et augmente régulièrement en fonction de la taille de la micro entreprise.

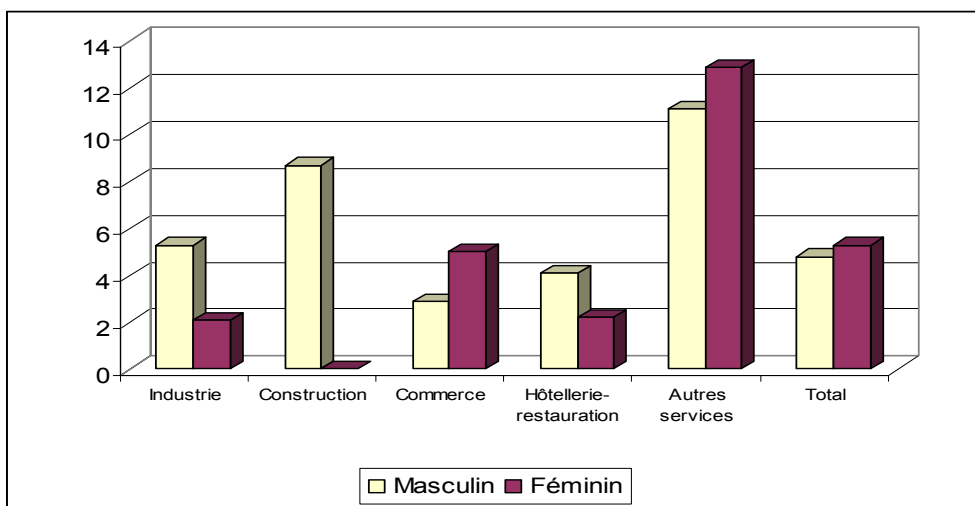
La progression s'arrête dans la petite entreprise (10-49) au profit des technologies récentes (up-to-date) qui progressent alors rapidement pour atteindre 22 puis 38%. Donc deux lignes de démarcation : la micro entreprise d'une personne et la petite entreprise.

La MPE utilise-t-elle la dernière technologie dans son domaine d'activité?

Tableau 4.39: Utilisation de la dernière technologie selon le secteur d'activité et le genre (%)

Genre	Secteur d'activité					Total
	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	
Masculin	5,3	8,7	2,9	4,1	11,1	4,8
Féminin	2,1	-	5,0	2,2	12,9	5,3

Graphique 4.25: Utilisation de la dernière technologie selon le secteur d'activité et le genre (%)

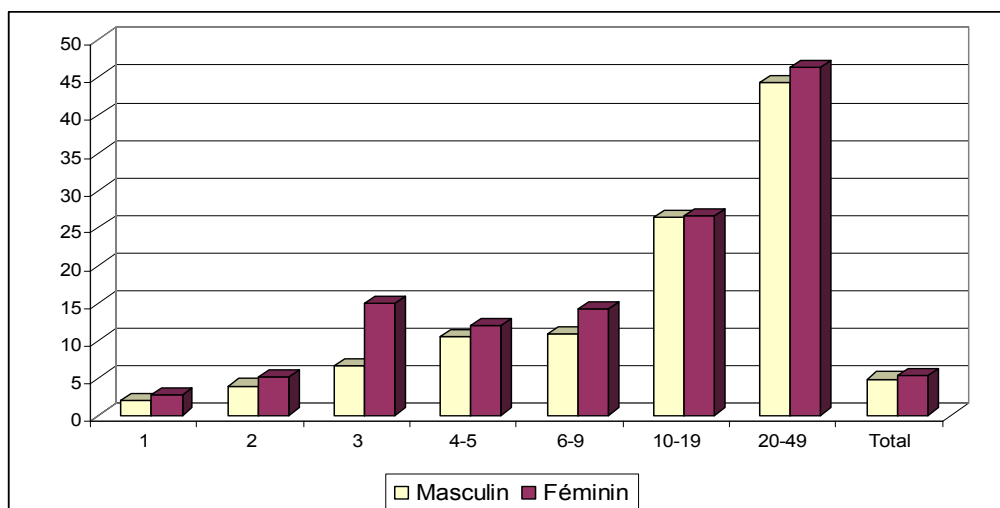


A la question «utilisez vous la dernière technologie dans votre secteur», les proportions de femmes et d'hommes ayant répondu par l'affirmative sont proches l'une de l'autre, respectivement 5,3% et 4,8%. Toutefois elles changent selon le secteur d'activité, avec une proportion plus élevée chez les hommes dans les secteurs industriel et de l'hôtellerie-restauration, plus élevée chez les femmes dans les secteurs du commerce et des autres services.

Tableau 4.40: Utilisation de la dernière technologie selon la taille et le genre (%)

Genre	Taille							Total
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
Masculin	2,0	3,9	6,6	10,4	10,9	26,4	44,3	4,8
Féminin	2,7	5,1	14,9	12,0	14,1	26,6	46,4	5,3

Graphique 4.26: Utilisation de la dernière technologie selon la taille et le genre (%)



Les proportions augmentent selon la taille de l'entreprise avec toujours ce saut entre la micro entreprise et la petite entreprise, constaté auparavant et une supériorité des femmes entrepreneurs dans la micro entreprise, mais qui tend à s'estomper dans la petite entreprise.

Tableau 4.41: Causes de la non-utilisation de la dernière technologie selon le secteur d'activité et le genre

Secteur d'activité Genre et cause	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total
Masculin						
Trop coûteux	78,1	70,7	64,4	82,2	77,9	70,4
Travailleurs non qualifiés	5,7	0,2	2,9	4,8	3,2	3,6
Difficile à avoir localement	1,9	3,6	2,1	2,0	4,2	2,4
Autre	14,2	25,5	30,5	11,1	14,7	23,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Féminin						
Trop coûteux	69,6	-	47,5	75,9	76,2	67,2
Travailleurs non qualifiés	8,3	-	2,9	5,8	3,8	6,2
Difficile à avoir localement	0,0	-	0,5	7,1	2,2	0,8
Autre	22,1	-	49,1	11,3	17,8	25,9
Total	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0

La cause principale de la non utilisation de dernière technologie dans leurs secteurs respectifs d'activité, est le coût trop élevé et ceci aussi bien pour les entrepreneurs hommes (70%) que les femmes (67%) et dans tous les secteurs d'activité. La seconde raison invoquée et qui vient loin derrière (3,6% à 6,2% respectivement pour les entrepreneurs hommes et femmes) est la non qualification des travailleurs –pour l'utilisation de la technologie la plus récente. La troisième est la non-disponibilité de l'équipement localement.

Ces causes sont plus aiguës dans les entreprises de l'industrie, de l'hôtellerie-restauration et des autres services à cause du caractère onéreux de la dernière technologie.

La prise en compte de la taille de l'entreprise a peu d'incidence sur la sévérité des causes et le genre de l'entrepreneur, comme le montre le tableau suivant:

Tableau 4.42: Causes de la non-utilisation de la dernière technologie selon la taille et le genre

Taille								
Genre et cause	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	Total
Masculin								
Trop coûteux	68,6	70,0	75,9	72,3	65,8	70,0	52,1	70,4
Travailleurs non qualifiés	2,3	3,2	3,8	7,3	11,7	0,5	17,6	3,6
Difficile à avoir localement	2,1	2,3	2,4	3,6	4,7	1,7	4,0	2,4
Autre	27,0	24,5	17,8	16,9	17,7	27,8	26,3	23,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Féminin								
Trop coûteux	65,9	70,8	70,6	60,1	42,5	67,2	89,8	67,2
Travailleurs non qualifiés	7,1	4,2	6,3	3,9	17,1	-	5,1	6,2
Difficile à avoir localement	0,5	1,2	0,9	1,6	-	31,2	5,1	0,8
Autre	26,6	23,8	22,2	34,4	40,3	1,6	-	25,9
Total	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

4.5.3. Marchés

Quel est le marché des MPE, local, régional, national ou international?

La quasi-totalité des MPE (99,3%) s'adressent au marché local.

Le marché régional n'intéresse qu'une faible partie des entreprises (6,5%) et le marché national encore moins (2,8%); le marché international moins d'une entreprise sur 100 (0,6%).

Tableau 4.43: Etendue du marché

	% des entreprises
Marché local	99,3
Marché régional	6,5
Marché national	2,8
Marché international	0,6

Le marché local concerne les entreprises relevant des différents secteurs dans des proportions équivalentes. Par contre, le marché régional concerne les entreprises dans des proportions différentes en passant d'un secteur d'activité à un autre. Dans le secteur industriel, le marché régional concerne 12% des entreprises et dans celui de la construction près d'une entreprise sur cinq. Ces proportions baissent considérablement dans les secteurs du commerce (5,2%), de l'hôtellerie-restauration (3,7%) et des autres services (3,5%).

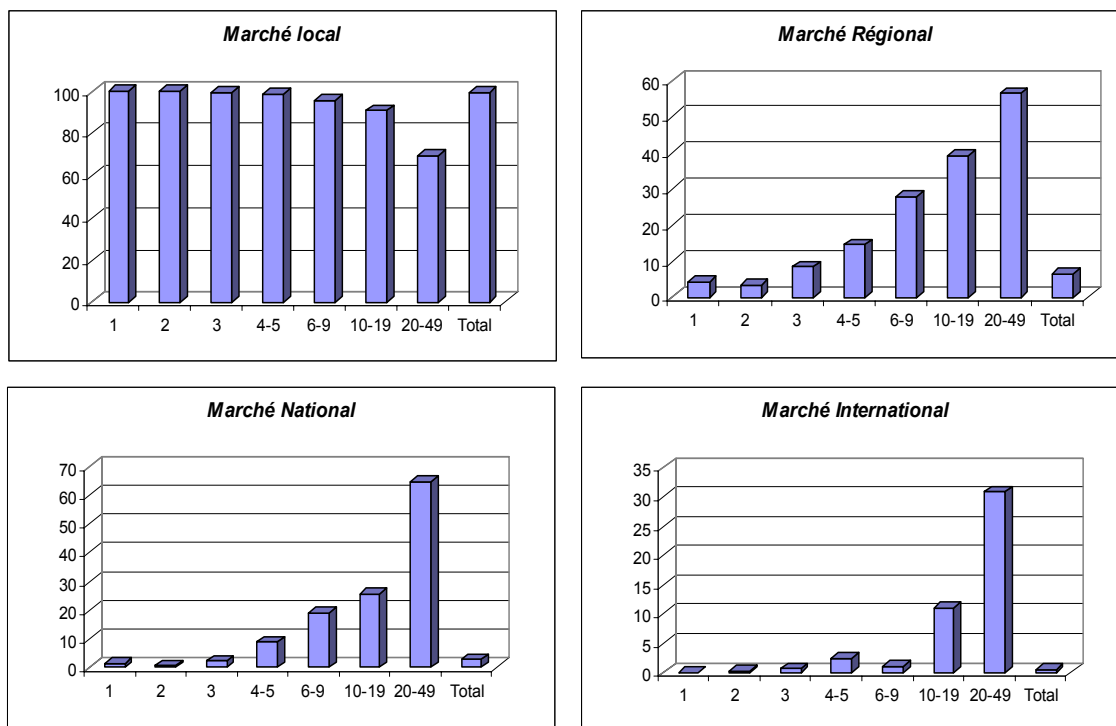
Le marché national intéresse surtout les entreprises industrielles (5,1%) et de construction (4,2%), alors que le marché international concerne les secteurs de l'hôtellerie-restauration (1,8%) et de l'industrie (1,1%).

L'examen de l'étendue du marché selon la taille de l'entreprise fait ressortir que si la quasi-totalité des plus petites micro entreprises (1 à 3) se contentent essentiellement du marché local, les moins petites micro entreprises (4-9) et surtout les petites entreprises (10 et +) s'adressent plus fréquemment aux marchés régional, national et même international, comme il ressort du tableau ci-après:

Tableau 4.44: Marché des entreprises selon la taille (%)

Taille de l'entreprise	Marché local	Régional	National	International
1	99,9	4,2	1,5	-
2	99,8	3,5	0,6	0,2
3	99,3	8,4	2,2	0,7
4-5	98,4	14,6	8,8	2,4
6-9	95,4	27,8	19,0	1,1
10-19	90,6	39,2	25,5	11,0
20-49	69,3	56,3	64,9	30,8
Total	99,3	6,5	2,8	0,6

Graphique 4.27: Marché des entreprises selon la taille (%)



Plus la taille de l'entreprise augmente, plus celle-ci diversifie ses marchés et s'adresse à des marchés plus lointains.

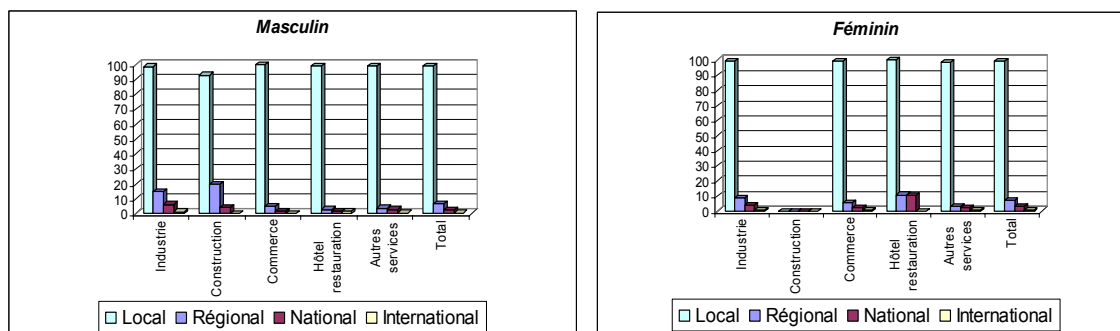
Marché selon le secteur d'activité et le genre

Le genre de l'entrepreneur a-t-il un effet sur l'étendue du marché selon les différents secteurs d'activité ?

Tableau 4.45: Marché selon le secteur d'activité et le genre de l'entrepreneur (%)

Secteur d'activité	Masculin				Féminin			
	Local	Régional	National	International	Local	Régional	National	International
Industrie	98,7	14,7	6,2	1,3	99,5	8,7	3,6	0,8
Construction	93,0	20,0	4,2	-	-	-	-	-
Commerce	99,6	5,2	1,6	0,1	99,2	5,6	2,3	0,4
Hôtellerie-restauration	99,3	3,0	1,9	2,0	100,0	10,8	10,6	-
Autres services	99,1	3,7	2,9	0,5	98,8	3,1	2,5	0,9
Total	99,3	6,4	2,7	0,6	99,3	6,8	3,3	0,7

Graphique 4.28: Marché selon le secteur d'activité et le genre de l'entrepreneur



Si l'accès au marché local est du même niveau pour les entrepreneurs-hommes et les entrepreneurs-femmes dans des proportions qui avoisinent les 100% pour les différents secteurs d'activité ; il en est différemment pour le marché régional pour lequel les premiers sont plus présents dans les secteurs de l'industrie et de la construction, et pour le secteur de l'hôtellerie-restauration pour les secondes qui sont également plus présentes sur le marché national de ce même secteur d'activité.

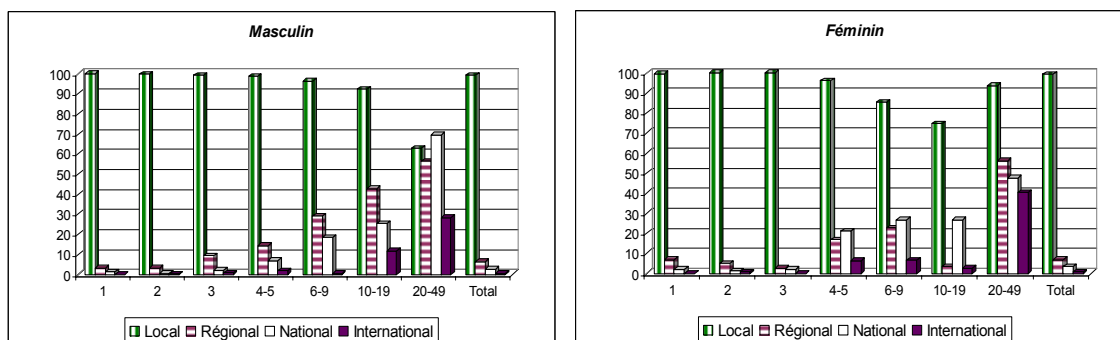
Quoique très faible sur le marché international, la présence des deux catégories d'entrepreneurs se situe essentiellement au niveau des industries et de l'hôtellerie-restauration pour les entrepreneurs-hommes et au niveau des autres services et de l'industrie pour les entrepreneurs-femmes.

Tableau 4.46: Marché selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur (%)

Taille de l'entreprise	Homme				Femme			
	Local	Régional	National	International	Local	Régional	National	International
1	100	3,2	1,3	-	99,6	6,8	2,1	-
2	99,7	3,1	0,5	0,1	100,0	5,1	1,2	0,6
3	99,2	9,3	2,2	0,8	100,0	2,5	2,1	-
4-5	98,7	14,3	7,0	1,8	96,1	16,7	21,0	6,4
6-9	96,2	29,2	18,3	0,6	85,3	22,7	26,6	6,7
10-19	92,2	42,7	25,4	11,8	74,6	3,4	26,6	2,5
20-49	62,9	56,3	69,5	28,3	93,7	56,1	47,5	40,4
Total	99,3	6,4	2,7	0,6	99,3	6,8	3,3	0,7

L'accès aux marchés national et international semble davantage réussir aux entrepreneurs-femmes dès que la taille des micro entreprises atteint 4 à 9 personnes et dans les petites entreprises (10-49 personnes). Il faudrait particulièrement noter que les petites entreprises de 20 à 49 employés dirigées par des femmes accèdent au marché international, dans une proportion de 40% contre 28% pour celles dirigées par des hommes.

Graphique 4.29: Marché selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur (%)



4.5.4. Accès aux services de soutien

L'accès des MPE aux services financiers et non financiers est importante, car c'est l'un des facteurs déterminant de leur compétitivité et de leur avenir.

L'accès aux services est inégal. Il dépend du type de service et des caractéristiques propres des entreprises (activité, taille, genre de l'entrepreneur). C'est ce que nous présenterons dans ce paragraphe avant d'analyser dans les deux suivants certains aspects importants de l'accès aux services financiers d'une part et des autres services d'autre part.

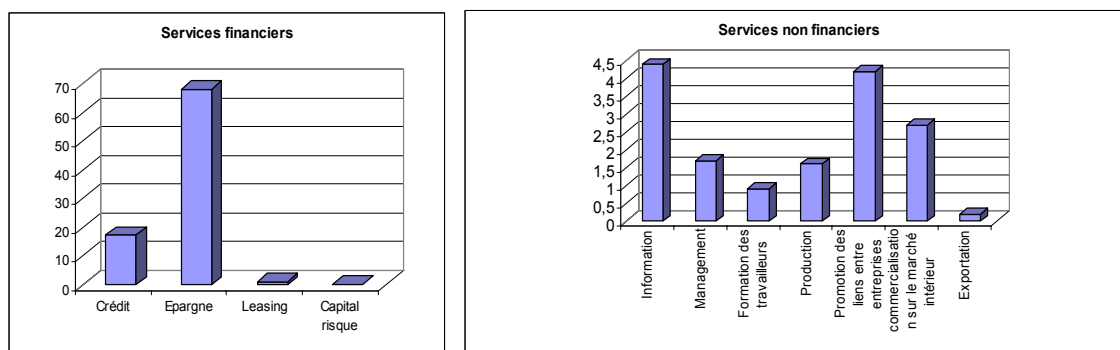
4.5.4.1. Accès inégal aux services de soutien

L'accès des MPE aux divers services, financiers et non financiers, est variable selon le type de service. Il est généralement faible ou très faible à l'exception de l'accès à l'épargne, comme le montre le tableau et le graphique suivants.

Tableau 4.47: Accès des MPE aux services (%)

Type de services	Accès (%)
- Financiers	
Crédit	17,3
Epargne	68,1
Leasing	1,0
Capital risque	0,1
- Non financiers	
Information (savoir-faire et technologie)	4,4
Management	1,7
Formation des travailleurs	0,9
Production	1,6
Promotion des liens entre entreprises	4,2
Commercialisation sur le marché intérieur	2,7
Exportation	0,2

Graphique 4.30: Accès des MPE aux services (%)

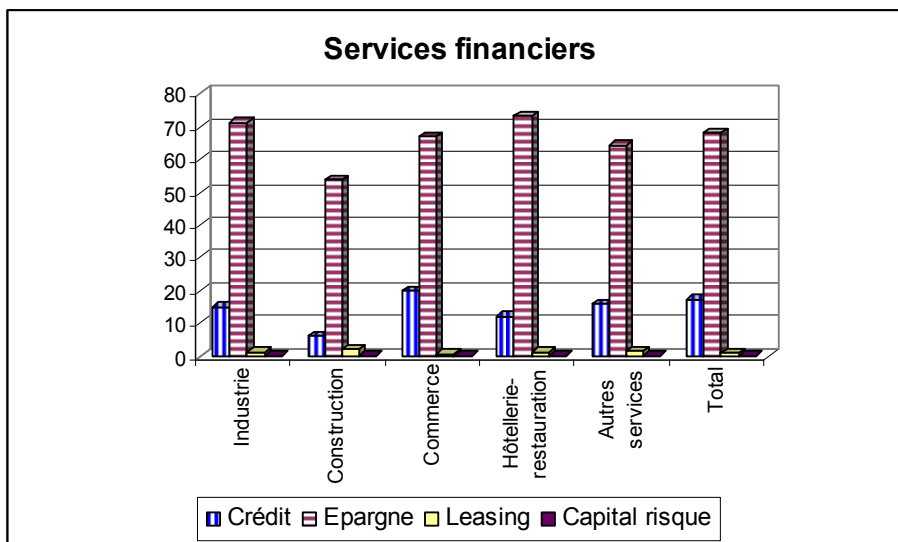


4.5.4.2. Accès aux services de soutien selon le secteur d'activité

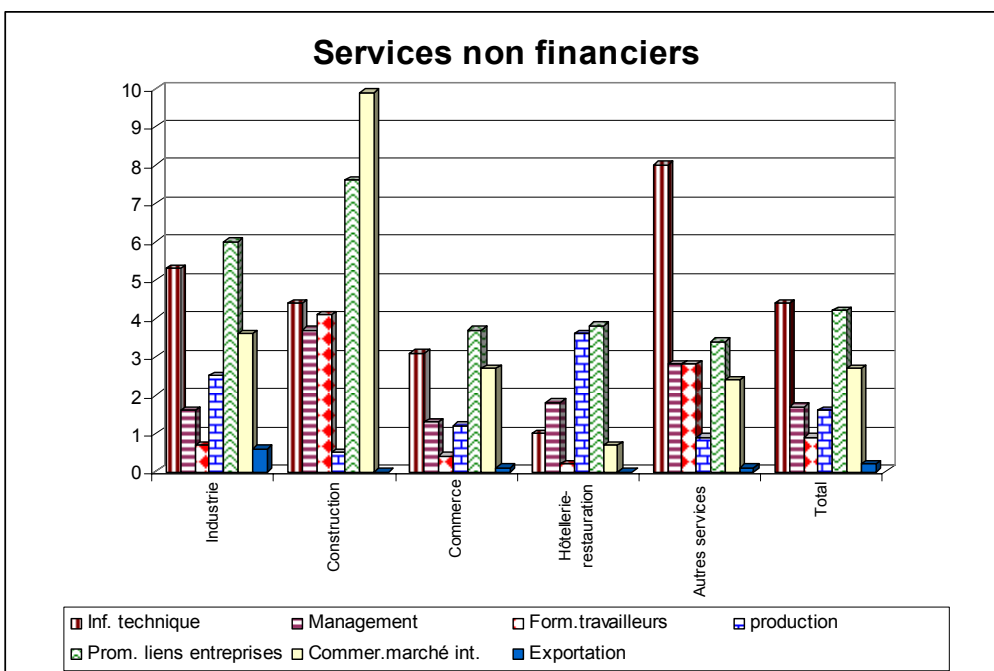
Tableau 4.48: Accès aux services selon le secteur d'activité (%)

Services	Financiers				Non financiers						
	Crédit	Epargne	Leasing	Capital risque	Information (savoir-faire et technologie)	Management	Formation des travailleurs	production	Promotion des liens entre entreprises	Commercialisation sur le marché intérieur	Exportation
Industrie	14,9	71,4	1,2	0,1	5,3	1,6	0,7	2,5	6,0	3,6	0,6
Construction	5,9	53,7	1,9	-	4,4	3,7	4,1	0,5	7,6	9,9	-
Commerce	19,9	67,2	0,6	0,0	3,1	1,3	0,4	1,2	3,7	2,7	0,1
Hôtellerie-restauration	12,0	73,5	1,2	-	1,0	1,8	0,2	3,6	3,8	0,7	0,0
Autres services	15,9	64,5	1,5	0,1	8,0	2,8	2,8	0,9	3,4	2,4	0,1
Total	17,3	68,1	1,0	0,1	4,4	1,7	0,9	1,6	4,2	2,7	0,2

Graphique 4.31a: Accès aux services selon le secteur d'activité (%)



Graphique 4.31b: Accès aux services selon le secteur d'activité (%)



L'accès au **crédit**, qui est généralement faible, est plus fréquent dans le secteur du commerce (19,9%) et pour les autres services (15,9%). Les difficultés d'accès au crédit se situent davantage au niveau du secteur de la construction (5,9%) en raison du nombre prépondérant des tâcherons et des unités informelles qui caractérisent ce secteur. On notera également la proportion relativement faible des entreprises hôtelières et de restauration qui accèdent au crédit (12,0%) en raison du caractère souvent familial de ces unités. De même que le secteur industriel qui devrait accéder massivement aux crédits se trouve dans une situation inférieure (14,9%) par rapport à la moyenne (17,3%).

L'accès à **L'épargne** concerne un bien plus grand nombre d'entreprises. En effet, près de 7 entreprises sur 10 y recourent. Cette proportion est la plus élevée au niveau des secteurs de l'hôtellerie-restauration (73,5%) et de l'industrie (71,4%).

Le **Leasing**, pratique de financement encore inconnue de la plupart des entreprises, commence à être utilisée timidement dans les secteurs de la construction (1,9%), des autres services (1,5%) et de l'industrie (1,2%).

Le **Capital risque** est ignoré de la quasi-totalité des MPE et ne profite qu'à quelques unités de l'industrie et des autres services (1 sur mille).

L'information sur le savoir-faire (know how) **et la technologie** bénéficie à moins de 5% des MPE. Mis à part le secteur des autres services (8%), et dans une moindre mesure les secteurs de l'industrie (5,3%) et de la construction (4,4%), l'accès à l'information technique reste relativement limité en particulier dans l'hôtellerie-restauration (1%).

Management

Très peu de MPE bénéficient d'une assistance en matière de management. Comparativement, ce sont les entreprises de construction et des autres services qui accèdent à ce genre de service pour respectivement 3,7% et 2,8% d'entre elles.

Formation des travailleurs

Moins d'une entreprise sur 100 a déclaré bénéficier de ce service (0,9%). Là encore ce sont les entreprises de construction et d'autres services qui en bénéficient le plus avec respectivement 4,1% et 2,8%.

Cette situation n'est pas en faveur de l'évolution des MPE et de leur compétitivité, sachant bien que la formation constitue la base essentielle de tout progrès et changement, tout particulièrement pour cette catégorie d'entreprises.

Production

Là aussi, les entreprises qui bénéficient de la formation sont rares et ne représentent que 1,6%. Les secteurs de l'hôtellerie-restauration et de l'industrie bénéficient de ce service dans des proportions plus élevées, avec respectivement 3,6% et 2,5% des entreprises.

Promotion des liens entre entreprises

Cet aspect des services d'appui bénéficie à 4,2% des MPE et se manifeste surtout au niveau des secteurs de la construction (7,6%) et de l'industrie (6%) avec la pratique de la sous-traitance.

Commercialisation sur le marché intérieur

Les entreprises qui bénéficient de ce service sont peu nombreuses (2,7%), à l'exception de celles qui relèvent du secteur de la construction pour lesquelles, une entreprise sur dix y accède.

Exportation

Très peu d'entreprises bénéficient de ce service qui reste pratiquement absent dans tous les secteurs. Une timide action est relevée au niveau du secteur industriel (0,6%).

La conclusion à retenir à ce niveau souligne les carences constatées quant aux services d'appui aux MPE. Ce qui interpelle les instances concernées par la mise en place d'une véritable stratégie en faveur de cette catégorie d'entreprises.

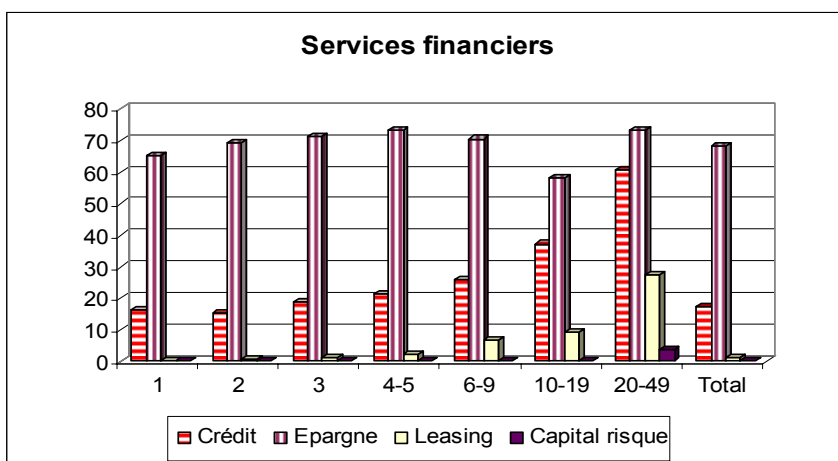
4.5.4.3. Accès aux services de soutien selon la taille de l'entreprise

L'accès aux services de soutien dépend de la taille des MPE.

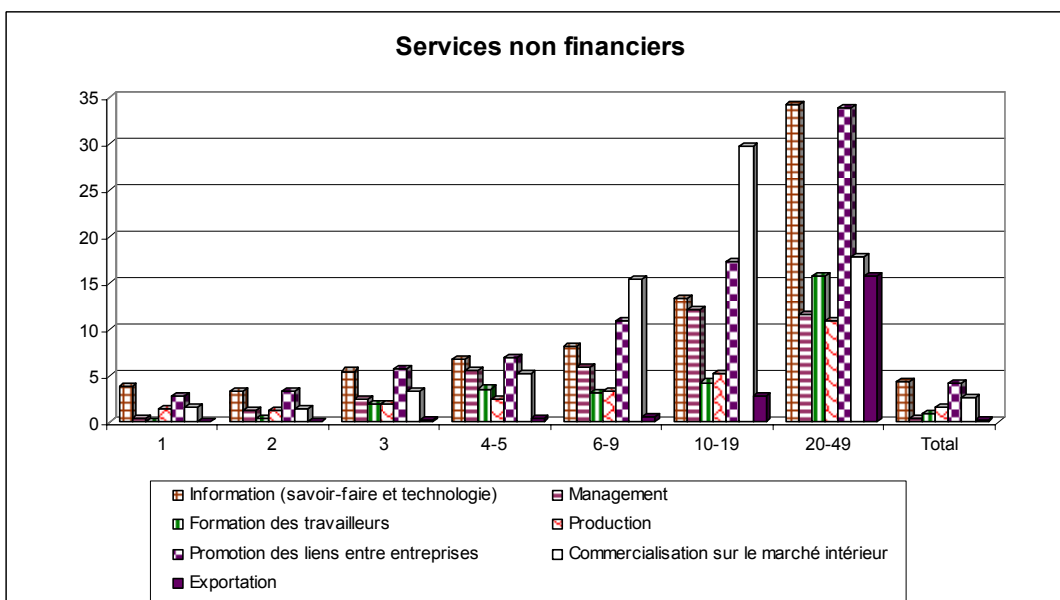
Tableau 4.49: Accès aux services selon la taille de l'entreprise (%)

Taille	Financiers				Non financiers						
	Crédit	Epargne	Leasing	Capital risque	Information (savoir-faire et technologie)	Management	Formation des travailleurs	Production	Promotion des liens entre entreprises	Commercialisation sur le marché intérieur	Exportation
Taille											
1	16,3	65,1	0,2	0,0	3,8	0,4	0,1	1,4	2,9	1,6	0,1
2	15,3	69,1	0,6	0,0	3,3	1,3	0,4	1,2	3,3	1,4	0,0
3	18,8	71,4	1,3	0,1	5,5	2,5	2,0	2,0	5,7	3,4	0,3
4-5	21,5	73,1	2,0	-	6,8	5,6	3,6	2,5	7,0	5,3	0,4
6-9	25,7	70,5	6,5	0,1	8,2	6,0	3,2	3,3	11,0	15,4	0,6
10-19	37,2	58,1	9,3	0,3	13,4	12,1	4,3	5,3	17,3	29,8	2,9
20-49	60,7	73,4	27,5	3,6	34,3	11,7	15,7	11,0	33,9	17,9	15,8
Total	17,3	68,1	1,0	0,1	4,4	0,4	0,9	1,6	4,2	2,7	0,2

Graphique 4.32a: Accès aux services selon la taille de l'entreprise (%)



Graphique 4.32b: Accès aux services selon la taille de l'entreprise (%)



L'examen de l'accès aux services d'appui aux MPE selon la taille fait ressortir qu'il est plus généralement corrélé à la taille des entreprises à l'exception de l'épargne.

Deux démarcations apparaissent. La première est la plus importante, entre la micro entreprise (1 à 9) et la petite entreprise (10 et plus). La seconde à l'intérieur des micro entreprises entre les plus petites entreprises (PPE) (1 à 3) qui ont les véritables micro entreprises (stricto sensu) et celles moins petites (4 à 5 et surtout 6 à 9 personnes) qui sont de très petites entreprises (TPE).

4.5.4.4. Accès aux services selon le genre de l'entrepreneur

L'examen des services d'appui aux MPE selon le genre de l'entrepreneur, fait ressortir que d'une façon générale le genre n'influence pas beaucoup l'accès à ces services, à l'exception de l'accès à l'information technique en faveur des femmes entrepreneurs (8,7% contre 3,3%) et la commercialisation sur le marché intérieur ou à l'exportation en faveur des hommes entrepreneurs (3% et 0,3% contre 1,6% et 0,1% respectivement).

La prise en considération du secteur d'activité introduit des nuances.

Les proportions sont très voisines pour l'accès au crédit, pour les hommes et les femmes avec quelques différences au niveau des secteurs du commerce et des autres services. Par contre, l'épargne semble plus développée pour les femmes entrepreneurs en particulier dans l'hôtellerie-restauration.

Les femmes entrepreneurs du secteur des autres services et de l'industrie semblent bénéficier davantage de l'information technique.

Les femmes semblent également bénéficier de services en matière de management plus que les hommes, notamment au niveau des autres services.

L'assistance en matière de formation des travailleurs de l'entreprise, nonobstant sa faible fréquence, profite davantage aux femmes entrepreneurs, en particulier au niveau des autres services.

En matière d'appui à la production, le secteur des autres services en bénéficie plus que les autres secteurs chez les femmes entrepreneurs, alors que les hommes entrepreneurs profitent plus des services d'appui dans le domaine du marketing sur le marché intérieur, en particulier dans les secteurs de la construction (9,9%) et de l'industrie.

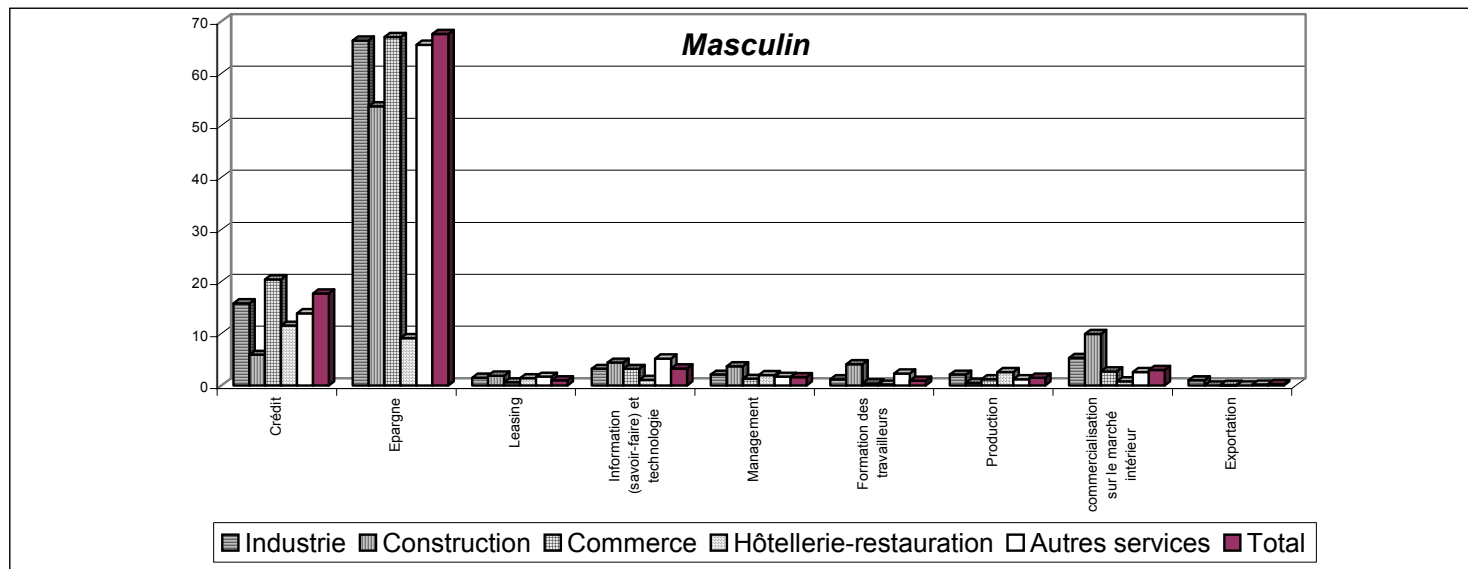
En matière d'exportation, l'accès aux services d'appui reste très limité quel que soit le genre de l'entrepreneur. Ce qui constitue une carence de taille pour les uns et les autres et ne contribue guère à la promotion des MPE.

Cette situation interpelle les pouvoirs publics ainsi que les organisations professionnels.

Tableau 4.50: Accès aux services selon le genre de l'entrepreneur et les secteurs d'activité

Services	Masculin									Féminin								
	Financiers			Non financiers						Financiers			Non financiers					
	Crédit	Epargne	Leasing	Information (savoir-faire et technologie)	Management	Formation des travailleurs	Production	Commercialisation sur le marché intérieur	Exportation	Crédit	Epargne	Leasing	Information (savoir-faire et technologie)	Management	Formation des travailleurs	Production	Commercialisation sur le marché intérieur	Exportation
Secteur d'activité																		
Industrie	15,8	66,3	1,5	3,2	2,1	1,2	2,1	5,3	1,0	13,8	78,0	0,9	8,0	1,1	0,0	2,9	1,4	0,2
Construction	5,9	53,7	1,9	4,4	3,7	4,1	0,5	9,9	0,0	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-
Commerce	20,4	67,0	0,6	3,2	1,3	0,4	1,2	2,7	0,1	14,6	59,7	0,7	3,0	1,4	1,3	1,1	2,3	-
Hôtellerie-restauration	11,5	9,1	1,4	1,1	2,0	0,2	2,6	0,8	0,0	17,1	65,4	-	-	-	-	13,1	-	-
Autres services	13,9	65,5	1,7	5,2	1,7	2,3	1,2	2,6	0,2	21,5	61,7	0,9	16,0	5,7	4,1	0,1	1,7	0,0
Total	17,7	67,6	1,0	3,3	1,6	0,9	1,5	3,0	0,3	16,0	70,0	0,8	8,7	2,2	1,3	2,2	1,6	0,1

Graphique 4.33: Accès aux services selon le genre de l'entrepreneur et les secteurs d'activité



Graphique 4.33: Suite

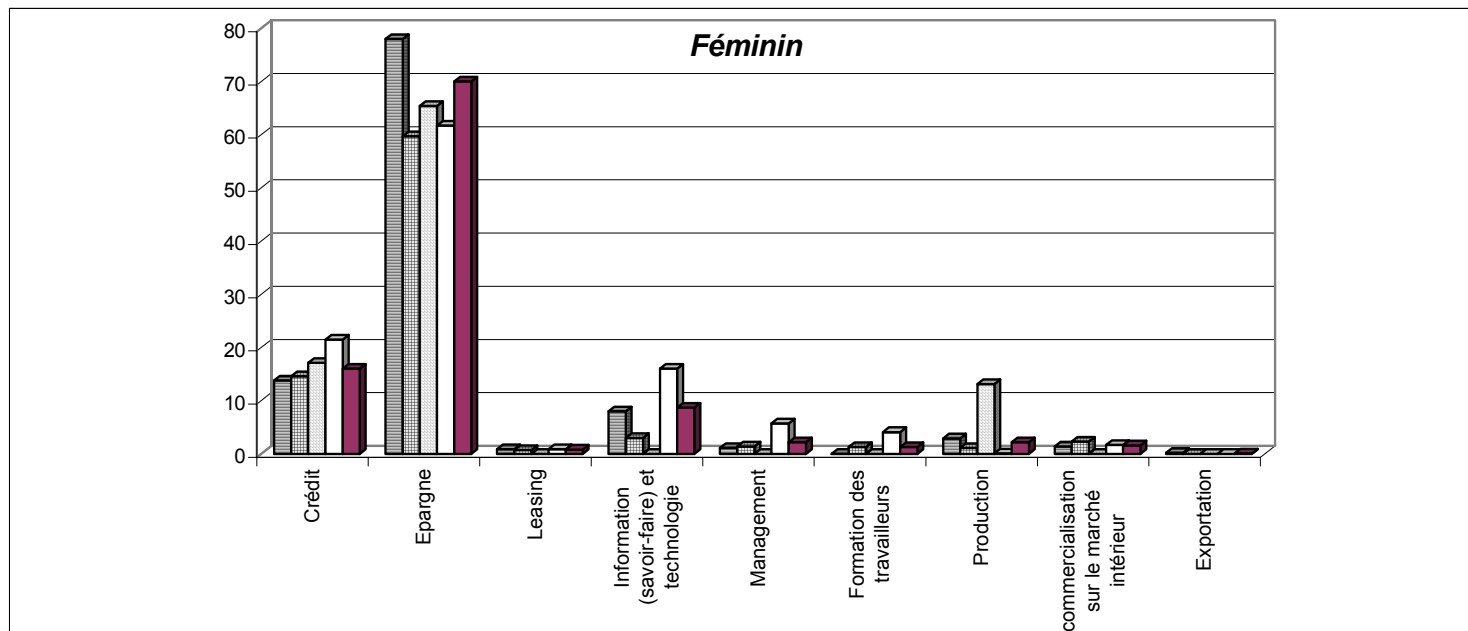
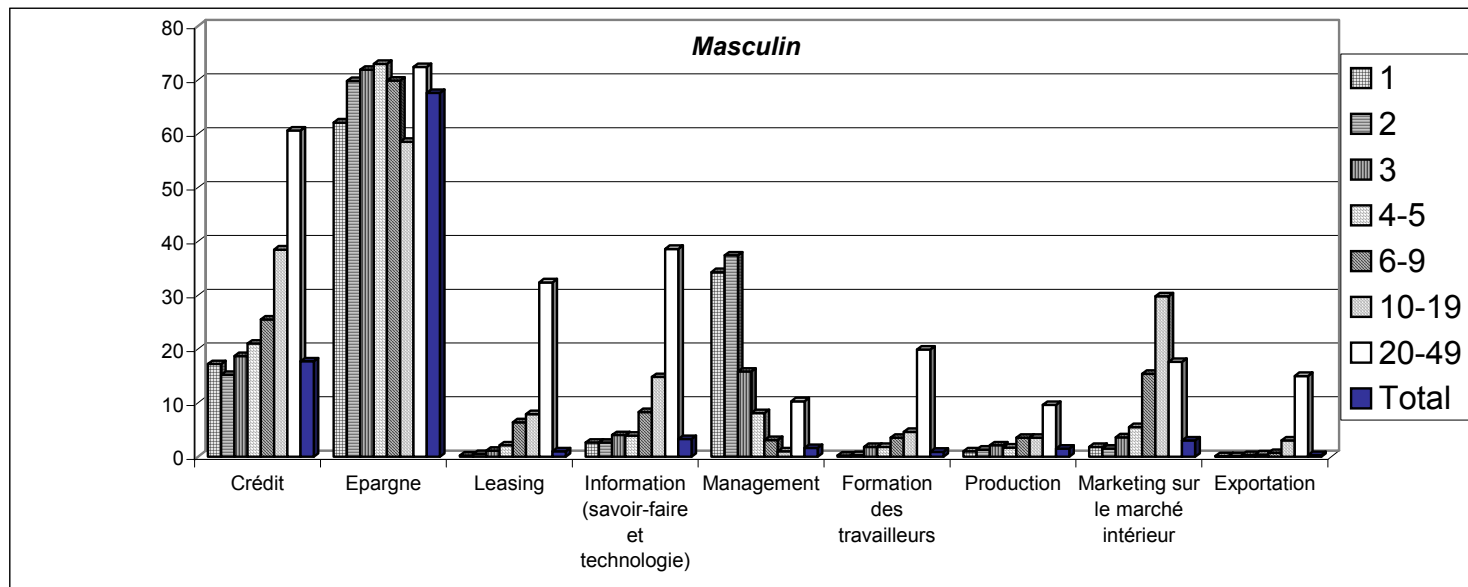


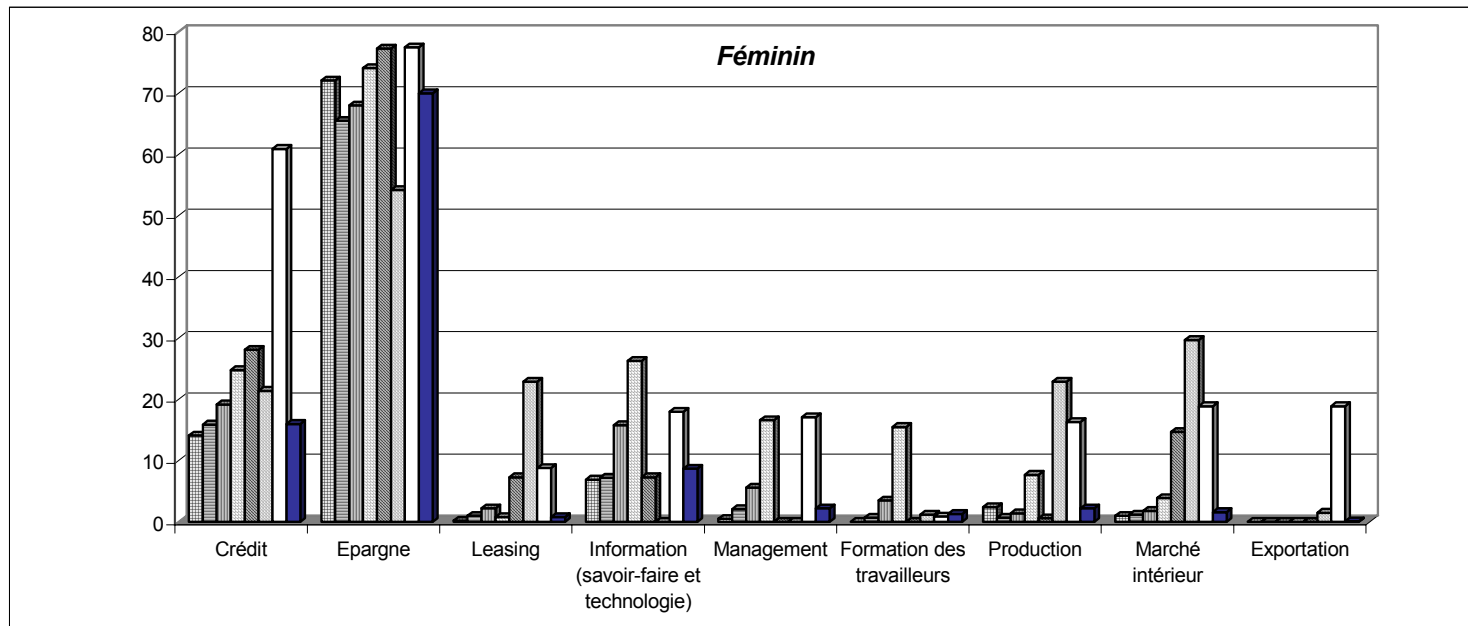
Tableau 4.51: Accès aux services selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur

Services	Masculin									Féminin								
	Financiers			Non financiers						Financiers			Non financiers					
	Crédit	Epargne	Leasing	Information (savoir-faire et technologie)	Management	Formation des travailleurs	Production	Commercialisation sur le marché intérieur	Exportation	Crédit	Epargne	Leasing	Information (savoir-faire et technologie)	Management	Formation des travailleurs	Production	Commercialisation sur le marché intérieur	Exportation
Taille de l'entreprise																		
1	17,2	62,1	0,2	2,6	34,3	0,2	1,0	1,8	0,1	14,1	72,1	0,2	6,9	0,5	-	2,4	1,0	-
2	15,2	69,8	0,5	2,6	37,4	0,3	1,3	1,5	0,1	15,9	65,5	1,0	7,2	2,1	0,7	0,7	1,2	-
3	18,7	71,9	1,1	4,0	15,8	1,8	2,1	3,6	0,3	19,2	68,0	2,2	15,8	5,6	3,5	1,4	1,8	-
4-5	21,0	73,0	2,1	3,9	8,1	1,8	1,7	5,5	0,4	24,8	74,1	0,8	26,3	16,6	15,5	7,7	3,9	-
6-9	25,5	69,9	6,4	8,3	3,1	3,5	3,5	15,4	0,7	28,1	77,3	7,3	7,3	-	-	0,6	14,7	-
10-19	38,5	58,5	7,9	14,8	1,0	4,6	3,5	29,8	3,0	21,4	54,2	22,9	-	-	1,2	22,9	29,7	1,5
20-49	60,6	72,4	32,4	38,6	10,3	19,9	9,6	17,6	15,0	60,9	77,5	8,8	18,0	17,1	0,9	16,3	18,9	18,9
Total	17,7	67,6	1,0	3,3	1,6	0,9	1,5	3,0	0,3	16,0	70,0	0,8	8,7	2,2	1,3	2,2	1,6	0,1

Graphique 4.34: Accès aux services selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur



Graphique 4.34: Suite.



Par ailleurs, la prise en considération de la **taille** à côté du genre fait ressortir d'intéressants constats qu'il convient de souligner.

Accès au crédit, au leasing et à l'épargne

Quel que soit le genre de l'entrepreneur, le constat est clair : l'accès au crédit et au leasing augmente au fur et à mesure que la taille de l'entreprise s'accroît. En revanche, l'accès à l'épargne n'est pas affecté et reste élevé.

Accès à l'information

Si pour les entrepreneurs hommes, l'accès au service d'information technique augmente parallèlement à la taille en passant de 4% pour la taille 3 employés à 14,8% et 38,6% respectivement pour les tailles 10-19 et 20-49, il en est autrement pour les entrepreneurs femmes dont les tailles 3 et surtout 4-5 bénéficient plus que les plus grandes de ce service.

Management

Pour les entrepreneurs hommes, ce service est davantage présent au profit des plus petites entreprises (1, 2 et 3 employés), alors que pour les entrepreneurs femmes, ce sont celles de taille plus élevée qui y accèdent (4-5 et 20-49).

Le service concernant la formation des ouvriers reste faible, quelle que soit la taille de l'entreprise sauf la taille 4-5 pour les entrepreneurs femmes et 20-49 pour les hommes.

L'accès aux services concernant la production s'améliore faiblement avec la taille de l'entreprise à l'exception des petites entreprises (10 et +) dirigées par des femmes dont près d'une sur cinq en bénéficie.

Marketing sur le marché intérieur

L'accès à ce service est fortement croissant en fonction de la taille de l'entreprise à partir de 6-9 personnes et surtout 10 et + et ceci quel que soit le genre de l'entrepreneur.

Exportation

L'accès à ce service reste très faible et ne s'élève substantiellement que pour les petites entreprises de 20 personnes et plus, dirigées aussi bien par des hommes ou des femmes (respectivement 15 et 19%).

Ainsi l'accès des MPE aux services de soutien est généralement faible ou très faible –à l'exception de l'épargne. Il est fonction de la taille de l'entreprise avec un gap entre les petites entreprises et les micro entreprises et une démarcation à l'intérieur de celles-ci entre les toutes petites (1-3) et les moins petites (4-5 et surtout 6-9). Le genre de l'entrepreneur intervient peu.

Ces constatations devraient avoir des implications sur l'action des instances concernées.

4.5.5. Accès aux services financiers

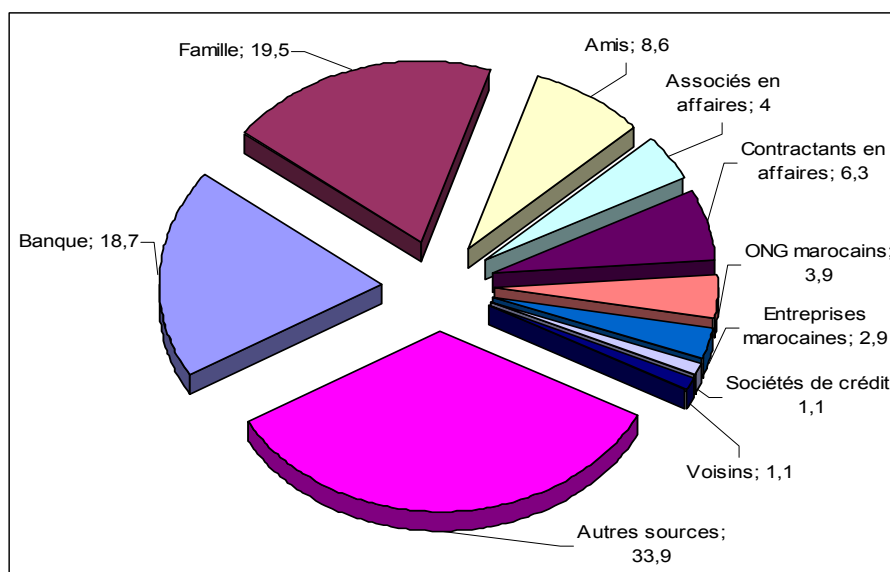
4.5.5.1. Accès au crédit

Tableau 4.52: Accès au crédit (%)

Sources de crédit	% des entreprises ayant accès au crédit
Banque	18,7
Famille	19,5
Amis	8,6
Contractants en affaires	6,3
Associés en affaires	4,0
ONG marocaines	3,9
Entreprises marocaines	2,9
Sociétés de crédit	1,1
Voisins	1,1
Autres sources	33,9
Total	100,0

Nous avons vu que moins d'une entreprise sur cinq (17,3%) accède au crédit. Les crédits sont obtenus auprès d'un grand nombre de bailleurs de fonds pour la plupart informels, comme il ressort du tableau ci-après :

Graphique 4.35: Accès au crédit (%)



L'essentiel des prêts est contracté auprès de sources informelles ; moins d'une entreprise sur cinq (18,7%) s'adresse à la banque, et un peu plus (19,5%) s'adressent à la famille pour obtenir des crédits. Près d'une entreprise sur dix (8,6%) s'adresse à des amis pour l'obtention d'un prêt. Le reste, soit plus de la moitié des entreprises s'adressent à d'autres sources : associés et contractants en affaires (10,3%) et autres sources non précisées (34%).

Les trois-quarts des entreprises ayant accédé au crédit ont exprimé leur satisfaction quant au recours à la source considérée.

4.5.5.2. Accès à l'épargne, au leasing et au capital risque

Près de 7 entreprises sur 10 affirment avoir utilisé l'épargne pour le financement de leur entreprise. Cette épargne a été essentiellement réalisée à domicile (54,4%) ou auprès des banques (30%).

Le leasing reste une pratique peu courante, puisque seules 1% des entreprises y ont recours. 80% des entreprises concernées l'ont contracté auprès de banques ou de sociétés spécialisées, et seule la moitié d'entre elles en est satisfaite.

S'agissant du capital risque, il est à remarquer qu'une infime partie des entreprises y a recours (0,1%) et par le biais des banques pour la plupart (69,6%). La quasi-totalité d'entre-elles n'ont pu se prononcer sur leur satisfaction ou non-satisfaction.

4.5.5.3. Sources du fonds de roulement

Le fonds de roulement des MPE provient de sources très diverses et à des niveaux différents qui varient selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise.

Tableau 4.53: Sources du fonds de roulement selon le secteur d'activité (Montants moyens en DH) (Chiffres arrondis)

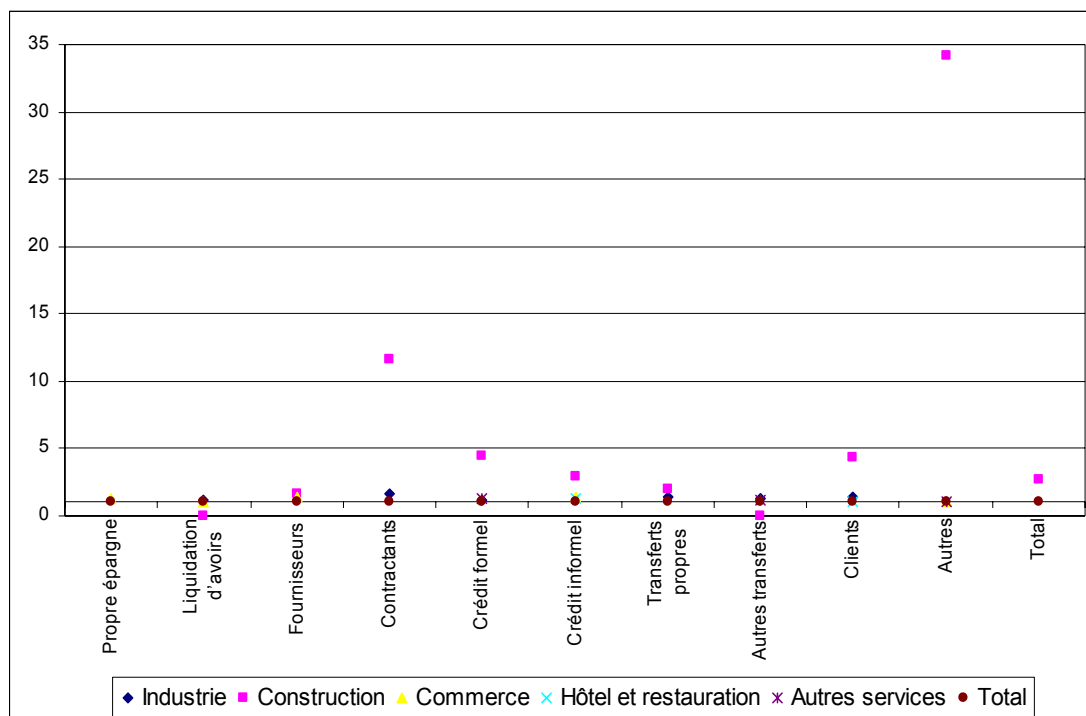
Sources	nSecteurs d'activité						Classement par ordre d'importance décroissante
	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total	
Propre épargne	8862	8309	15797	10310	8650	12326	1
IC	0,72	0,67	1,28	0,84	0,70	1	
Liquidation d'avoirs	384	-	334	256	297	331	8
IC	1,16	-	1,01	0,77	0,90	1	
Fournisseurs	8830	16248	14266	4265	2548	10247	2
IC	0,86	1,59	1,40	0,42	0,25	1	
Contractants	1082	7800	605	477	347	673	7
IC	1,61	11,60	0,90	0,71	0,52	1	
Crédit formel	5046	19516	3885	1077	5477	4359	3
IC	1,16	4,48	0,90	0,25	1,26	1	
Crédit informel	700	3004	1380	1245	445	1006	5
IC	0,70	2,98	1,37	1,24	0,44	1	
Propres transferts	1066	1439	691	484	556	739	6
IC	1,44	1,95	0,94	0,66	0,75	1	
Autres transferts	211	-	137	68	202	164	9
IC	1,35	-	0,84	0,42	1,23	1	
Clients	3464	10500	1785	2605	1895	2398	4
IC	1,45	4,38	0,75	1,09	0,80	1	
Autres	1168	64134	1948	1829	1883	1874	-
IC	0,62	34,2	1,04	0,98	1,0	1	
Total	3081	13095	4083	2262	2230	4950	-
IC	0,62	2,65	0,82	0,46	0,45	1	

Notes: Montants arrondis

IC: indices comparatifs base 100 (total horizontal)

Le classement par ordre d'importance décroissante des sources du fonds de roulement de la MPE est le suivant : deux sources se détachent nettement, l'épargne propre de l'entrepreneur, suivie des crédits des fournisseurs ; viennent ensuite les crédits formels, les crédits clients et les crédits informels ; deux autres sources de beaucoup moindre importance : les transferts de l'entrepreneur lui-même et les crédits des contractants.

Graphique 4.36: Indices comparatifs (base 100) du fonds de roulement selon le secteur d'activité et la source



IC : Indices comparatifs base 1 (moyenne = 12326 DH)

Pour les **secteurs d'activité**, l'épargne varie autour d'un montant moyen allant de 8309DH à 15797DH. Les variations par rapport à la moyenne de l'épargne propre qui a constitué le fonds de roulement (indices comparatifs), vont de 0,67 à 1,28, c'est-à-dire une variance relativement peu élevée. Les liquidations d'avoirs restent à un niveau très modeste, autour de 300 DH pour tous les secteurs d'activité, puisqu'il s'agit généralement de personnes de condition modeste. Par contre, le recours aux fournisseurs varie considérablement dans un rapport allant de 0,42 à 1,59 par comparaison à la moyenne. Les secteurs de la construction et du commerce, réputés pour ce genre de pratique, enregistrent des montants moyens élevés.

Le recours à des contractants a une faible contribution dans la constitution du fonds de roulement, variant entre 347DH et 1082DH, à l'exception du secteur de la construction où cette moyenne atteint 7800DH ; ce qui représente 11,6 fois la moyenne. Là aussi, il faut préciser que de par sa nature, ce secteur se prête à ce genre de pratiques ; la plupart des maçons-tâcherons travaillent avec les avances des contractants.

Le recours aux crédits formels varie autour d'un montant moyen de 4359DH dans un rapport IC allant de 0,25 à 4,48, où le secteur de la construction a recours à des montants élevés d'une moyenne de 19 516 DH.

Le recours aux crédits informels se situe dans une fourchette allant de 445 DH à 3004 DH en moyenne ; ce qui montre la faiblesse de ce type de crédits pour tous les secteurs.

Les transferts propres se situent également à un faible niveau ne dépassent pas 1.500 DH en moyenne, ce qui s'explique par la condition modeste de la plupart des entrepreneurs de MPE.

Les autres transferts, pour la plupart en provenance des MRE ou de migrants internes sont également limités et ne dépassent guère les 211 DH, situation qu'on comprend aisément en raison de l'usage des transferts généralement réservés à la consommation des ménages des émigrés.

Les clients des MPE constituent une source non négligeable pour le fonds de roulement et atteignent 10.500 DH dans le secteur de la construction ; tout en enregistrant de fortes variations.

Les autres sources du fonds de roulement, généralement mal connues et/ou informelles, sont loin d'être négligeables avec une moyenne de 18 74 DH, variant dans des proportions allant de 0,62 à 34,2 fois la moyenne précitée, comme il ressort du graphique ci-après.

Par ailleurs, il est intéressant d'examiner l'effet de la **taille** des MPE sur les sources du fonds de roulement et leurs montants. Le croisement de ces variables ressort du tableau ci-après :

Tableau 4.54: Sources du fonds de roulement selon la taille de l'entreprise (Montants moyens en DH)

Sources	Taille de l'entreprise							Total
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
Propre épargne	3938	8000	11358	13528	58233	153491	558016	12326
IC	0,32	0,65	0,92	1,09	4,72	12,5	45,3	1
Liquidation d'avoirs	62	162	646	153	530	7533	5100	332
IC	0,19	0,49	1,95	0,46	1,60	22,7	15,4	1
Fournisseurs	2678	6807	11686	14944	45177	93766	302323	10247
IC	0,26	0,66	1,14	1,46	4,4	9,2	29,5	1
Contractants	191	288	312	1240	3010	3486	31711	673
IC	0,3	0,43	0,46	1,84	4,48	5,2	47,1	1
Crédit formel	194	722	2194	9523	10825	100083	191102	4359
IC	0,05	0,17	0,5	2,19	2,48	23,0	43,8	1
Crédit informel	703	967	1112	1515	2070	31059	4597	1007
IC	0,7	0,96	1,1	1,5	2,06	30,8	4,5	1
Propres transferts	38	408	694	1030	639	2671	43683	739
IC	0,05	0,55	0,94	1,4	0,86	3,61	59,1	1
Autres transferts	101	100	102	413	662	3934	2131	164
IC	0,02	0,61	0,61	2,52	4,04	24,0	13,0	1
Clients	531	1662	2455	4709	6108	17418	82398	2398
IC	0,22	0,70	1,02	2,0	2,55	7,3	34,4	1
Autres	533	862	2088	2663	12541	25296	19849	1874
IC	0,28	0,46	1,12	1,42	6,7	13,5	10,6	1
Total	897	1998	3265	4972	13998	43893	124091	

Notes: Montants arrondis

IC : Indices comparatifs, base 1= moyenne du total

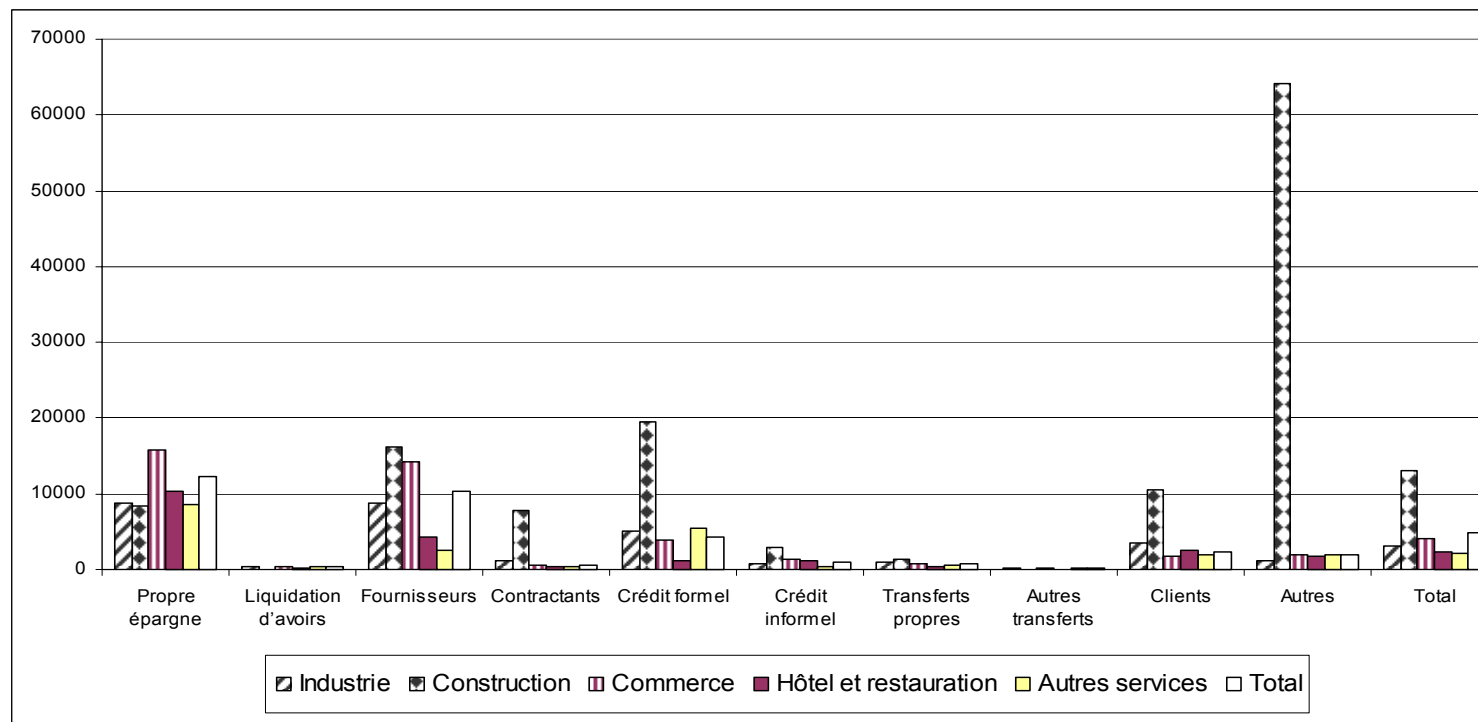
Les montants moyens, exprimés en termes absolus et par des indices comparatifs, confirment dans une large mesure les effets de la taille des MPE sur les sources du fonds de roulement, constitués en grande partie par l'épargne propre et par les fournisseurs, et dans une moindre mesure par le recours aux crédits formels et auprès des clients.

Avec une moyenne de 12.326 DH, l'épargne propre arrive en première position. Elle s'élève progressivement, passant de 3938 DH pour les MPE d'une seule personne à 558.016 DH pour les MPE de 20-49 employés (IC allant de 0,32 à 45,3).

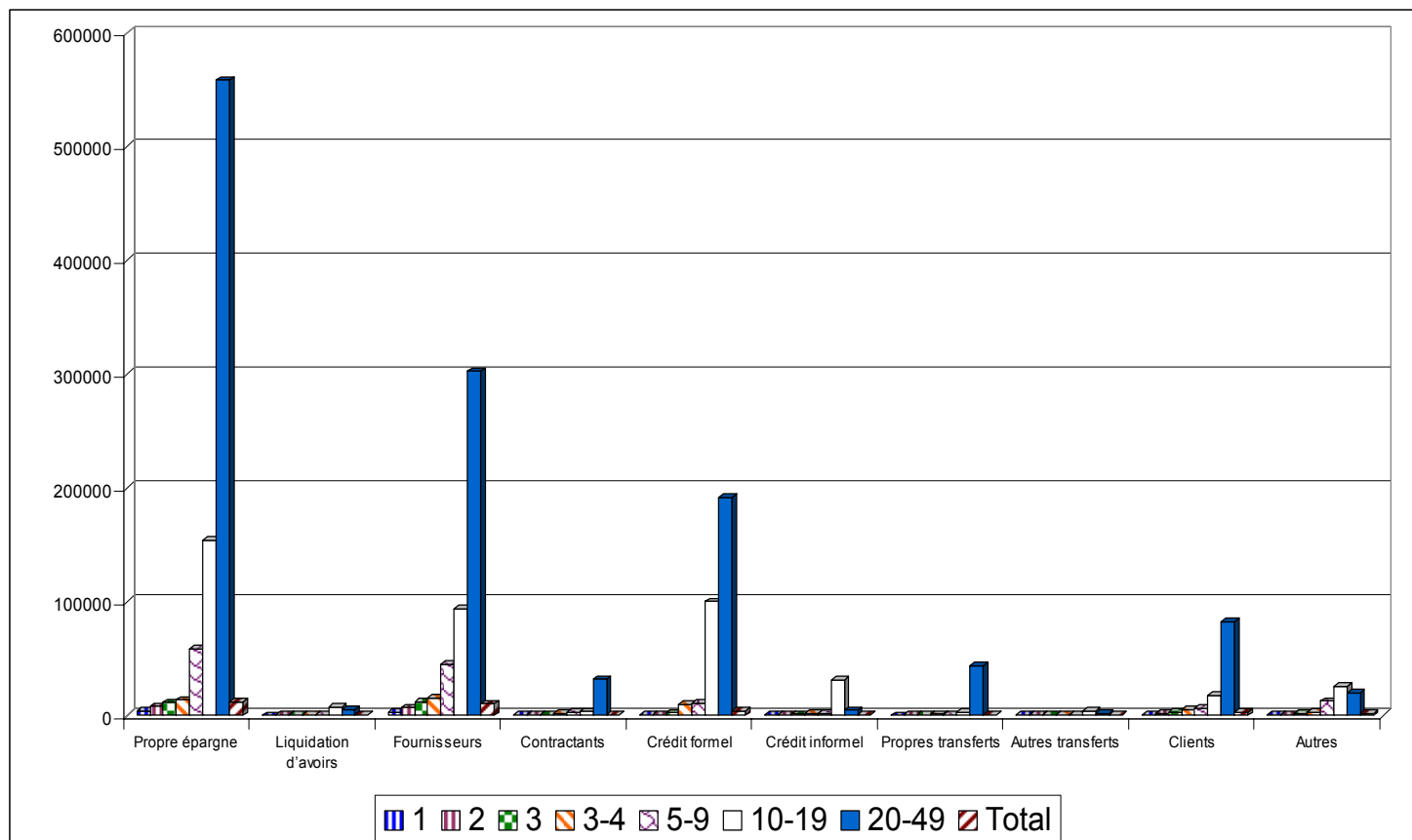
Les liquidations d'avoirs pour la constitution du fonds de roulement se situent également dans une dynamique en progression liée à la taille des MPE, dans un rapport allant de 0,19 à 22,7 en comparaison à la moyenne de cette source.

La constitution du fonds de roulement par le recours aux fournisseurs varie d'un montant de 2678 DH pour les très petites MPE à 302.323 pour celles ayant une taille de 20-49 employés. Ce même constat est valable pour les MPE qui constituent leurs fonds de roulement auprès des contractants dans un rapport variant de 0,30 à 47,1 par rapport au montant moyen qui est de 673 DH.

Graphique 4.37: Sources du fonds de roulement selon le secteur d'activité (Montants moyens en DH)



Graphique 4.38: Sources du fonds de roulement selon la taille (Montants moyens en DH)



Le recours au crédit formel présente une très grande variabilité dans la mesure où le montant moyen y afférent passe de 194 DH à 191.102 DH, ce qui représente des indices comparatifs par rapport à la moyenne variant entre 0,05 et 43,8.

Cependant, le recours au crédit informel présente une moindre variabilité avec des montants moyens allant de 703 DH (MPE à 1 employé) à 31.059 DH (MPE de 10-19 employés).

Les transferts propres des entrepreneurs constituent le fonds de roulement avec de faibles montants pour les très petites MPE, mais atteignent une moyenne très élevée de 43.683 DH pour les MPE de 20-49 employés. Cette large fourchette est représentée avec un éventail en termes d'indices comparatifs, par rapport à la moyenne qui va de 0,05 (pour les entreprises d'une personne) à 59,1 pour celles de 20-49 employés.

Les autres transferts (transferts des migrants internes et externes notamment) ne participent que faiblement à la constitution du fonds de roulement des entreprises avec une moyenne de 164 dirhams. L'éventail de variations est cependant moins disparate dans la mesure où l'indice de comparaison varie entre 0,62 et 13.

Le recours aux clients comme source de contribution au fonds de roulement, qui participent ainsi au financement de leurs commandes aux MPE, évolue également avec la taille de l'entreprise puisqu'il commence à 531 DH pour celles ayant une seule personne pour atteindre un montant considérable de 82.398 DH pour les plus grandes MPE (20-49 employés) ; l'indice comparatif passant de 0,22 à 34,4.

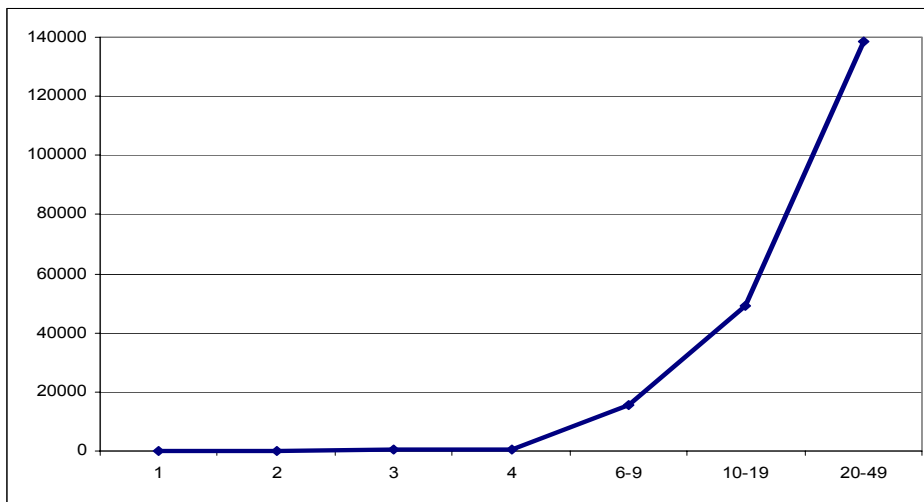
Enfin, le recours à d'autres sources du fonds de roulement, généralement informelles, obéit à la même tendance en passant de 533 DH pour les plus petites entreprises à près de 20.000 DH pour les plus grandes d'entre elles.

Au total, l'évolution des montants moyens provenant des diverses sources selon la taille des MPE illustre parfaitement bien l'effet de la taille dans la mesure où l'évolution de l'indice base 100 des MPE d'un employé est très significatif à cet égard.

Tableau 4.55: Montant moyen du fonds de roulement selon la taille

Taille	Montant moyen (DH)	Indice d'évolution (base 100 : MPE à 1 employé)
1	897	100
2	1998	223
3	3265	364
4-5	4972	554
6-9	13999	15607
10-19	43893	48933
20-49	124091	138340

Graphique 4.39: Indice des montants moyens du fonds de roulement en fonction de la taille (base 100=MPE à 1 employé)



On remarque l'écart entre les micro entreprises de 1 à 5 employés et celles de 6 à 9 employés et surtout entre celles-ci et les petites entreprises (de 10 employés et plus). Ce constat est fort éloquent et montre à quel point la taille des MPE est déterminante dans leur structuration et leur bon fonctionnement. Les stratégies à mettre en place devraient veiller à offrir aux MPE toutes les opportunités possibles pour agrandir leurs tailles et accéder aux services financiers et autres services.

4.5.6. Accès aux services non financiers

Interrogées sur les autres services dont elles ont bénéficié pour leur assurer un bon fonctionnement, de rares entreprises ont répondu par l'affirmative.

4.5.6.1. Information sur le savoir-faire et la technologie

Moins d'une entreprise sur 20 (4,4%) ont répondu par l'affirmative, ils ont puisé l'information auprès d'organismes disparates comme des services gouvernementaux (1%), des associés en affaires (1,5%) ou des entreprises marocaines. Très peu d'entreprises ont accédé à l'information par le biais d'une banque ou d'une organisation non gouvernementale ; ce qui atteste des carences qui existent en matière d'informations destinées aux entreprises, notamment de la part des banques.

Toutefois, malgré la faible proportion des entreprises qui ont pu accéder à l'information, la plupart de ces dernières (86,5%) en sont satisfaites.

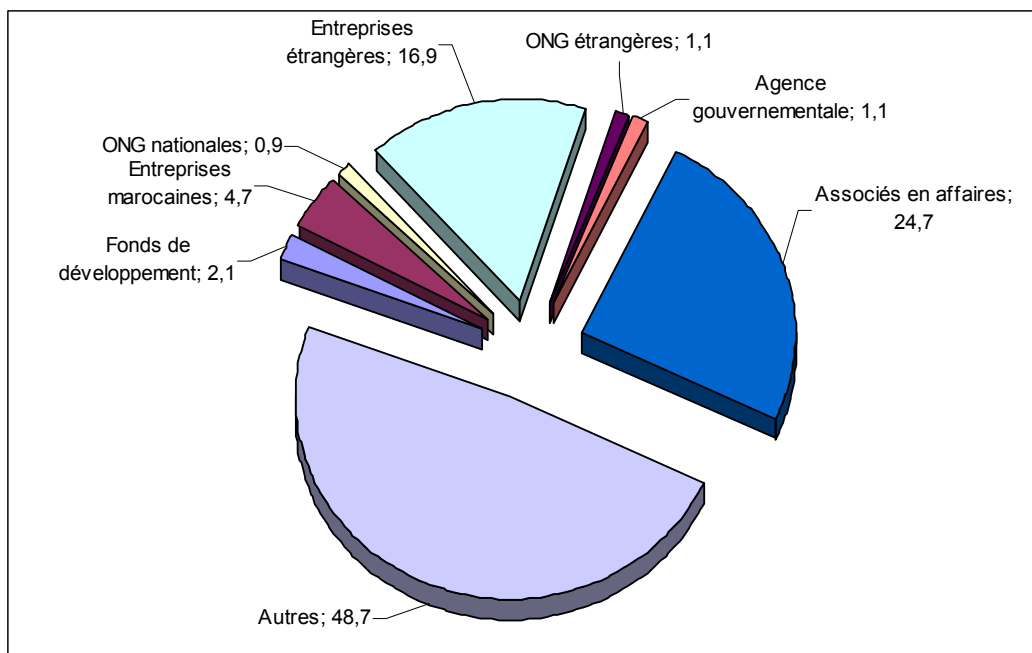
4.5.6.2. Management

En matière de gestion, une très faible partie des entreprises a accédé à un service de soutien dans ce domaine (1,7%). Il vient essentiellement d'entreprises étrangères (16,9%) ou d'associés d'affaires (24,7%). Les autres organismes concernés à un titre ou à un autre n'ont pas contribué à ces services.

Tableau 4.56: Sources de conseil en matière de gestion (management) (%)

Organismes	%
Fonds de développement	2,1
Entreprises marocaines	4,7
ONG nationales	0,9
Entreprises étrangères	16,9
ONG étrangères	1,1
Agence gouvernementale	1,1
Associés en affaires	24,7
Autres	48,7
Total	100,0

Graphique 4.40: Sources de conseil en matière de gestion (management) (%)



Malgré leur faible effectif, les entreprises ayant bénéficié de cette prestation en sont dans leur majorité satisfaites (89,1%).

4.5.6.3. Formation des travailleurs

Très peu d'entreprises ont déclaré avoir bénéficié de la formation de leurs employés (0,9%), essentiellement auprès d'organismes peu indiqués, généralement informels (99,0%).

Deux entreprises sur trois ont exprimé leur satisfaction quant aux formations reçues.

Il faut souligner l'insuffisance en matière de formation qui constitue un handicap de taille pour ces catégories d'entreprises aussi bien pour la qualité de leur production que pour la commercialisation de leurs produits.

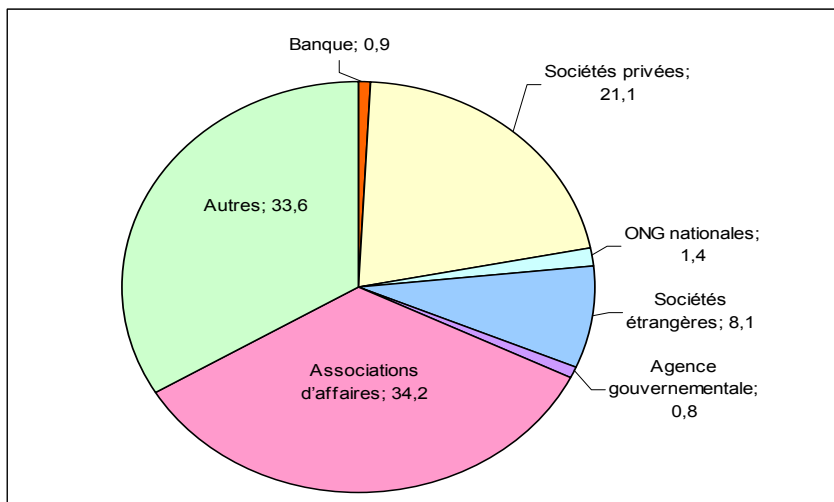
4.5.6.4. Production

Là aussi, une très faible proportion d'entreprises a pu bénéficier d'une assistance ou d'un conseil (1,6%). Pour la plupart, elles en ont bénéficié auprès d'associés d'affaires (34,2%), d'entreprises marocaines (21,1%) ou d'entreprises étrangères (8,1%). Mais là encore, le recours à des organismes informels représente une importante proportion (33,6%), comme le montrent le tableau et le graphique suivants.

Tableau 4.57: Sources d'assistance en matière de production (%)

Organismes	%
Banque	0,9
Entreprise marocaine	21,1
ONG nationale	1,4
Entreprise étrangère	8,1
Agence gouvernementale	0,8
Associés en affaires	34,2
Autres	33,6
Total	100,0

Graphique 4.41: Sources d'assistance en matière de production (%)



A noter également la faible contribution des ONG marocaines (1,4%) et des ONG étrangères dans le domaine de la formation.

Ceci étant, la plupart des entreprises qui ont déclaré bénéficier de services en matière de formation en sont satisfaites.

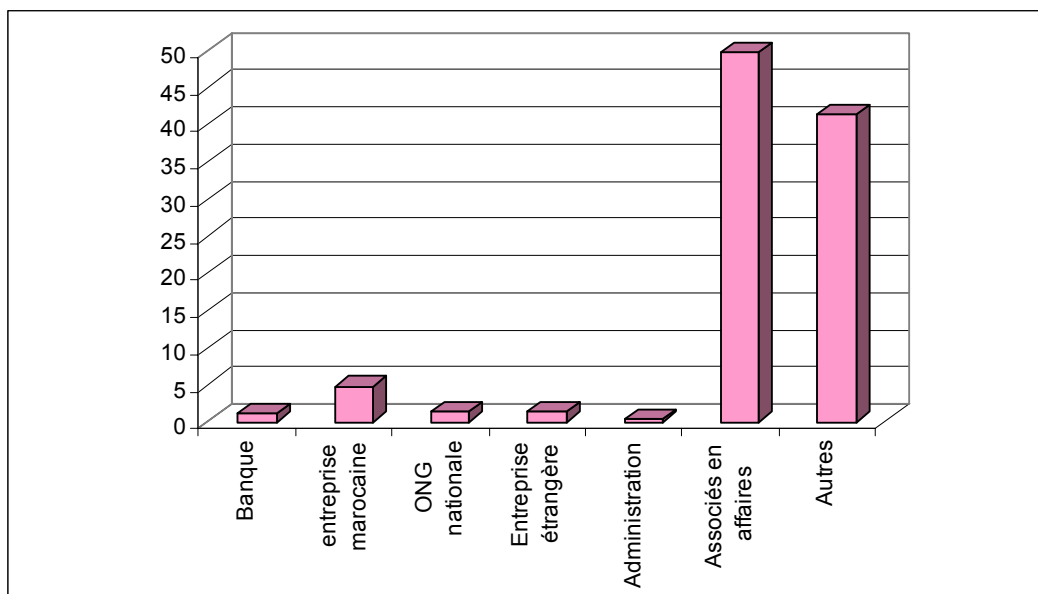
4.5.6.5. Commercialisation dans le marché intérieur

Très peu d'entreprises ont bénéficié de services en matière de commercialisation dans le cadre du marché intérieur (2,7%) ; l'essentiel de ce service a été assuré par le biais d'associés d'affaires et d'entreprises marocaines. La plupart des MPE bénéficiaires en sont satisfaites (87,4%).

Tableau 4.58: Organismes assurant un soutien en matière de commercialisation sur le marché intérieur (%)

Organismes	%
Banque	1,1
Entreprises privées	4,8
ONG nationales	1,4
Entreprises étrangères	1,4
Administration	0,4
Associés en affaires	49,6
Autres	41,3
Total	100,0

Graphique 4.42: Organismes assurant un soutien en matière de commercialisation sur le marché marocain (%)



4.5.6.6. Exportation

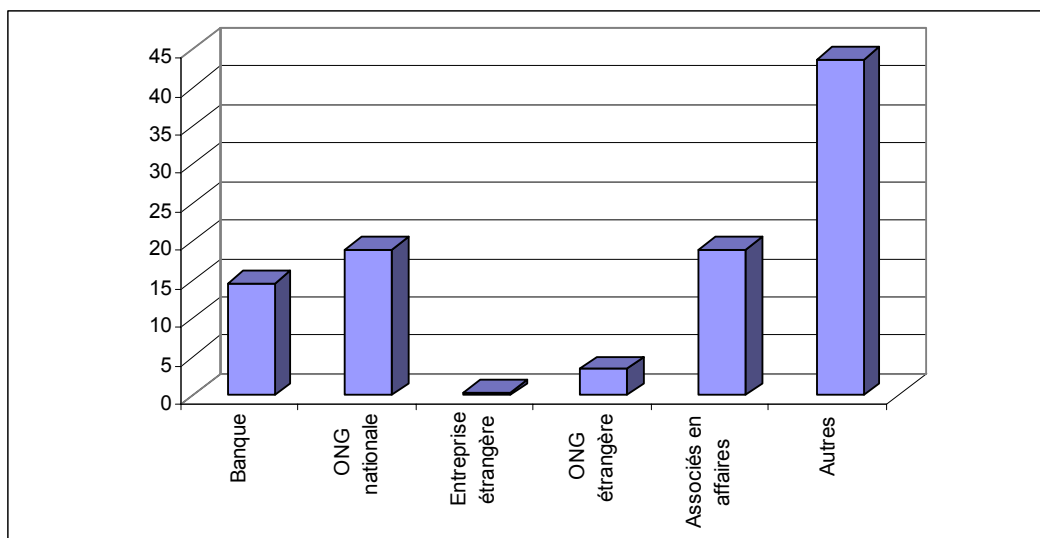
Ce service est quasiment inexistant et ne concerne que 0,2% des entreprises.

Les ONG marocaines, ainsi que les associés d'affaires et les banques assurent l'essentiel de ces services, comme il ressort du tableau et du graphique ci-après.

Tableau 4.59: Organismes assurant un soutien en matière d'exportation (%)

Organismes	%
Banque	14,5
ONG nationales	18,9
Entreprises étrangères	0,4
ONG étrangères	3,4
Associés en affaires	19,0
Autres	43,7
Total	100,0

Graphique 4.43: Organismes assurant un soutien en matière d'exportation (%)



Il convient de noter que dans leur grande majorité, le peu d'entreprises ayant bénéficié de ce service en sont satisfaites (68,9%). Ce constat milite en faveur de la généralisation de ce service.

4.5.6.7. Liens avec les autres entreprises

Promotion des relations avec d'autres entreprises

Une faible proportion (4,1%) des entreprises ont déclaré avoir des relations avec d'autres entreprises ; 87% d'entre-elles en sont satisfaites.

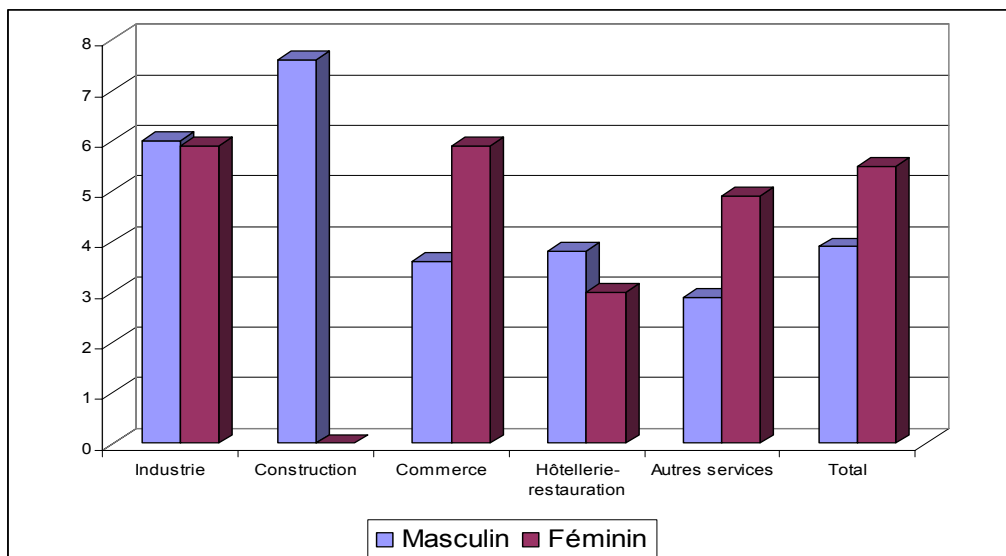
Tableau 4.60: Organismes qui contribuent à la promotion des liens entre entreprises (%)

Organismes	%
Banque	0,0
Entreprises marocaines	0,5
ONG nationales	0,2
Entreprises étrangères	0,1
ONG étrangères	0,0
Administration	0,0
Associés en affaires	0,7
Autres	2,6
ND	95,9
Total	100,0

Tableau 4.61: Existence de relations entre entreprises selon le secteur d'activité et le genre (%)

Secteur d'activité	Masculin	Féminin
Industrie	6,0	5,9
Construction	7,6	-
Commerce	3,6	5,9
Hôtellerie-restauration	3,8	3,0
Autres services	2,9	4,9
Total	3,9	5,5

Graphique 4.44: Existence de relations entre entreprises selon le secteur d'activité et le genre (%)



Les relations inter entreprises restent relativement limitées aussi bien pour les entreprises dirigées par des hommes que pour celles dirigées par des femmes. Dans le secteur industriel, de telles relations semblent être légèrement plus développées par rapport aux autres secteurs.

Existence de relations entre entreprises selon la taille de l'entreprise et le genre

Les relations entre entreprises augmentent parallèlement à la taille des entreprises aussi bien celles dirigées par les hommes que par les femmes.

Si cette tendance reste timide pour les plus petites entreprises, avec moins de 5%, elle concerne plus du tiers pour les petites entreprises de 20 à 49 personnes dirigées par des Hommes (36,2%) et près du quart (23,6%) pour celles dirigées par des femmes. Le tableau et le graphique suivants montrent cette tendance.

Tableau 4.62: Relations entre entreprises selon la taille et le genre (%)

Nombre d'employés	Féminin	Masculin
1	2,3	4,5
2	3,0	4,9
3	4,8	11,8
4-5	7,0	7,0
6-9	10,7	14,1
10-19	18,8	2,5
20-49	36,2	23,6
Total	3,9	5,5

Graphique 4.45: Relations entre entreprises selon la taille et le genre (%)

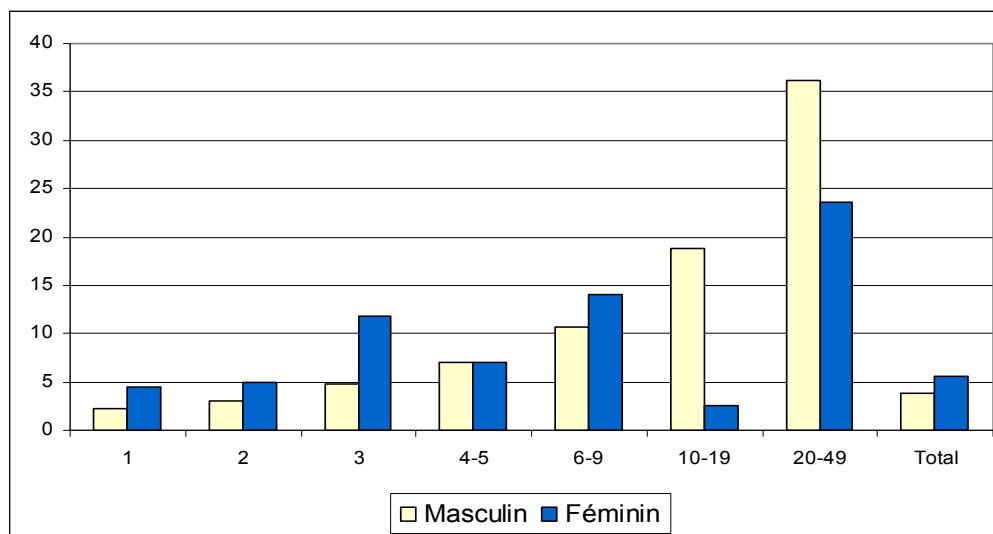


Tableau 4.63: Organismes assurant les relations entre entreprises selon le secteur d'activité et le genre (%)

Organismes	Masculin						Féminin				
	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total	Industrie	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total
Banque	0,1	-	2,3	-	3,2	1,6	-	-	-	-	-
Entreprise marocaine	10,8	37,6	16,5	-	30,1	15,6	-	14,4	-	19,3	5,6
ONG nationale	2,2	-	2,9	-	11,4	3,6	0,3	-	-	5,2	4,2
Entreprise étrangère	3,5	-	1,8	11,8	-	2,9	-	-	-	-	-
ONG étrangère	1,7	-	-	-	-	0,5	0,1	-	-	-	0,1
Agence gouvernementale	2,2	-	-	-	0,2	0,6	-	-	-	5,2	1,1
Associés en affaires	19,9	48,9	18,7	5,9	16,2	17,9	4,3	22,7	-	19,9	11,4
Autres	59,6	13,6	57,8	82,3	38,8	57,4	95,3	56,2	100	50,4	77,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Les relations inter-entreprises sont pour la plupart assurées par d'«autres» entités que celles mentionnées dans le tableau: 57,4% pour les entreprises dirigées par des hommes et 77,6% pour celles dirigées par des femmes.

Il s'agit là probablement d'entreprises relevant du secteur informel avec lesquelles les MPE entretiennent des relations compte tenu de leurs affinités respectives.

Les associés en affaires arrivent en seconde position avec 17,9% pour les entreprises dirigées par des hommes et 11,4% pour celles dirigées par des femmes. Ces relations sont concentrées essentiellement dans les secteurs industriel, de la construction et du commerce pour les premières, le commerce et les autres services pour les secondes.

Les MPE entretiennent des relations avec des entreprises marocaines –qui arrivent en troisième position- dans des proportions respectives de 15,6% et 5,6% pour les entreprises dirigées par les hommes et les femmes. Ces relations se concentrent au niveau des secteurs de la construction (37,6%) et des autres services (30,1%) pour les premières et les autres services pour les secondes.

Il faut signaler en outre que les relations entre entreprises semblent augmenter au fur et à mesure que s'élève le nombre d'employés ; comme c'est aussi le cas pour les entreprises étrangères et les associés en affaires.

Près de 8 MPE sur 10 de taille supérieure à 19 employés entretiennent des relations avec les associés en affaires.

Les plus petites MPE (1 à 3 employés) entretiennent leurs relations, dans une large majorité avec les autres catégories d'entreprises non déclarées (« autres »), qui sont pour la plupart des unités informelles.

4.5.6.8. Liens entre entreprises et sous- traitance

A la question posée sur l'existence de liens avec d'autres entreprises au cours des 12 derniers mois, près de 4 entreprises sur 10 ont répondu par l'affirmative (42,5%).

Nature des liens

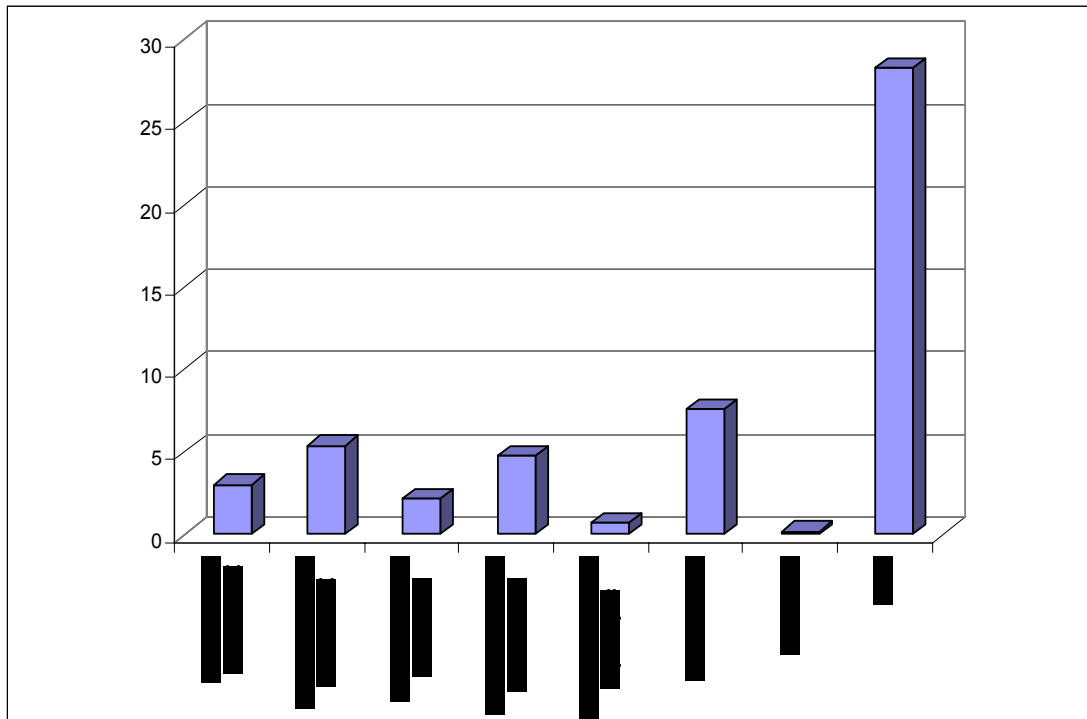
Les liens entre entreprises s'exercent essentiellement au niveau de diverses actions dont certaines portent sur la sous-traitance à d'autres entreprises (3%), la sous-traitance pour d'autres entreprises (5,4%), l'entraide en vue de réaliser des marchés ensemble.

Les autres motifs sont : la collaboration pour l'exploitation commune d'équipements (4,8%), l'usage commun de matériels sophistiqués (0,7%), l'entraide pour conquérir le marché intérieur (7,6%) et pour l'exportation de leurs produits respectifs (0,2%).

Tableau 4.64: Liens exercés entre MPE (%)

Nature	Sous-traitance à d'autres MPE	Sous-traitance pour d'autres MPE	Collaboration pour des marchés	Utilisation commune d'équipements	Usage d'équipements sophistiqués	Marché intérieur	Exportations	autres
%	3,0	5,4	2,2	4,8	0,7	7,6	0,2	28,3

Graphique 4.46: Liens exercés entre MPE (%)



Principales activités exercées dans le cadre des liens inter-entreprises

Les activités exercées dans le cadre de liens entre MPE portent essentiellement sur la fabrication d'articles d'habillement (20,3%), la préparation et la fabrication d'articles en cuir (32,8%), ainsi que la fabrication d'articles de métaux (7,2%), de meubles (4,2%)...

Le tableau ci-après résume ces activités.

Tableau 4.65: Activités exercées dans le cadre des relations inter-entreprises MPE (%)

Activité exercée	%
Agriculture, chasse et activités annexes	5,5
Sylviculture, exploitation forestière et activités annexes	0,6
Fabrication de produits alimentaires et de boissons	0,7
Fabrication de produits à base de tabac	0,0
Fabrication de textiles	20,3
Fabrication d'articles d'habillement, préparation et teinture	32,8
Apprêt et tannage de cuirs, fabrication d'articles de voyage	4,9
Edition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés	0,9
Fabrication d'articles en caoutchouc et en matière plastique	0,0
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	0,2
Fabrication de produits métallurgiques de base	0,0
Fabrication d'ouvrages en métaux	7,2
Fabrication de meubles, activités de fabrication	4,2
Construction	1,0
Commerce, entretien et réparation de véhicules automobiles	2,0
Commerce de gros et activités d'intermédiaires du commerce	2,9
Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles et de moto	1,2
Activités connexes et auxiliaires des transports	2,0
Postes et télécommunications	1,7
Location de machine et d'équipements sans opérateur	0,8
Activités informatiques et activités rattachées	0,7
Recherche- Développement	0,0
Autres activités de services aux entreprises	4,5
Autres activités de services	5,9
Total	100,0

4.6 Performances et perspectives d'avenir

4.6.1 Performances

L'évolution d'un certain nombre d'indicateurs permettra de suivre les performances de la MPE, en prenant en considération le genre de l'entrepreneur, le secteur d'activité et la taille de l'entreprise. Ces indicateurs sont le nombre de personnes employées, les ventes de l'entreprise, dont celles à l'exportation, la valeur ajoutée de l'entreprise, la valeur ajoutée par travailleur (indicateur de productivité), le revenu mixte de l'entreprise, la masse salariale par travailleur, l'introduction de nouveaux produits et l'acquisition de nouveaux actifs.

Les variations ne sont pas significatives : elles sont de très faible amplitude et changent de sens pour la moitié d'entre elles d'une année à l'autre. L'autre moitié, comprenant quatre indicateurs (l'exportation, la valeur ajoutée de l'entreprise, le revenu mixte de l'entreprise et la masse salariale par personne employée), a connu deux baisses consécutives bien que limitées.

Il reste que l'indicateur le plus important, l'indicateur de la productivité (la valeur ajoutée par employé), après avoir baissé en 2002, s'est redressé en 2003 pour dépasser son niveau de 2001. Et ceci grâce aux progrès réalisés dans les MPE industrielles dirigées par des hommes ou des femmes, les entreprises de construction - qui sont exclusivement masculines –et surtout les entreprises commerciales dont le chef est une femme. L'autre indicateur important, car de lui dépend la prospérité de l'entreprise et l'avenir de l'entrepreneur, est le revenu mixte.

Tableau 4.66: Evolution des performances des MPE (moyenne) (2001-2002-2003)

Indicateur	Enquête principale	Sens de la	Enquête de suivi	Sens de la
------------	--------------------	------------	------------------	------------

(moyennes)	2001	2002	variation 2001-2002	2003	variation 2002-2003
Nombre de personnes employées	2,25	2,28	+	2,11	-
Ventes mensuelles (chiffre d'affaires, 1000 DH)	19,98	19,51	-	19,64	+
Dont à l'exportation (1000DHS)	0,69	0,65	-	0,55	-
Valeur ajoutée de l'entreprise (1000DHS)(a)	10,39	10,29	-	10,16	-
Valeur ajoutée par employé (1000DHS)	3,63	3,49	-	3,67	+
Revenu mixte de l'entreprise (1000 DH)(b)	7,99	7,90	-	7,84	-
Masse salariale par employé (1000 DH)	1,24	1,23	-	1,19	-
Valeur des actifs acquis pendant l'année précédente (1000 DH)	0,53	1,38	+	0,73	-
Ajouté de nouveaux produits pendant l'année précédente (%)	8,8	8,4	-	5,4	-

Notes: (a) valeur ajoutée= ventes – matières premières, demi-produits, énergie et autres produits et services achetés.

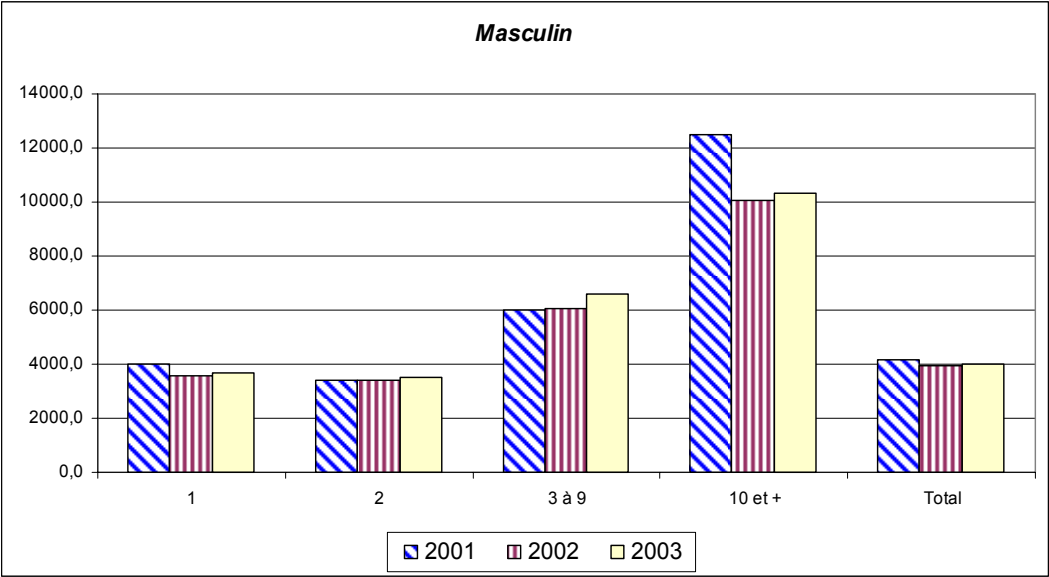
(b) revenu mixte = valeur ajoutée- masse salariale.

Une remarque préliminaire : les données de 2001 et 2002 proviennent de l'enquête principale ; celles de 2003, de l'enquête de suivi et ne sont pas comme nous l'avons dit précédemment tout à fait comparables¹.

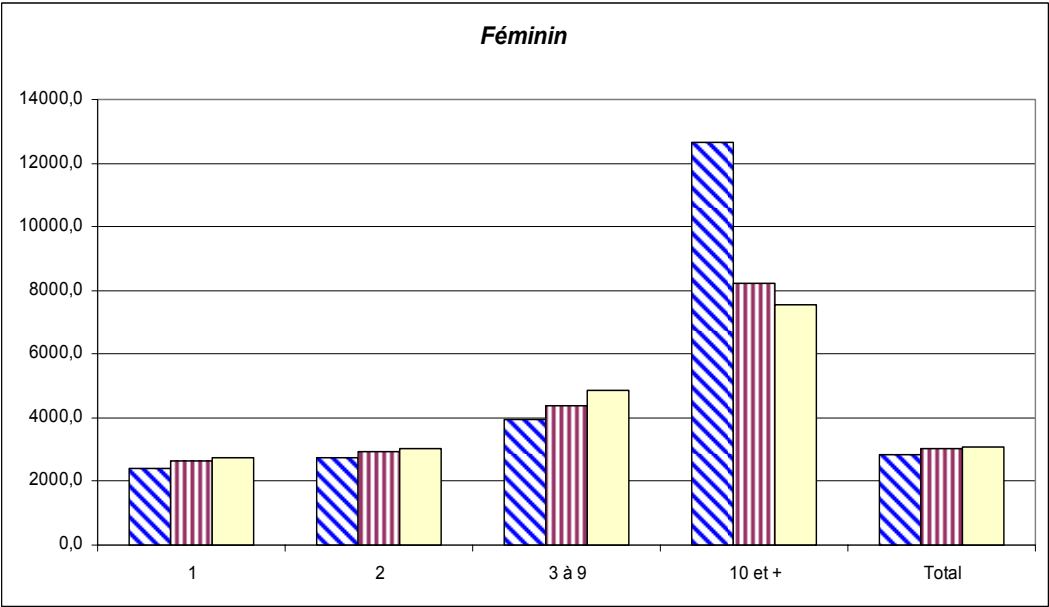
Lorsque l'on suit ces deux derniers indicateurs en prenant en considération la taille de l'entreprise, les choses deviennent plus claires. Les deux indicateurs s'améliorent en fonction de la taille qui apparaît comme le facteur déterminant avec une rupture nette entre les entreprises de moins de dix employés et celles de dix et plus (tableau 4.67 et graphiques 4.55 et 4.56). La prise en considération du genre de l'entrepreneur introduit des nuances, et celle du secteur d'activité, des différences, mais sans altérer le résultat fondamental, celui de l'existence d'une taille critique de dix employés. Les graphiques suivants (4.47 à 4.50) portant sur les deux secteurs les plus importants, le commerce et l'industrie –qui représentent près des trois-quarts des MPE- selon le genre de l'entrepreneur, montrent clairement le saut de productivité et de revenu mixte entre la micro entreprise (moins de dix employés) et la petite entreprise (dix employés et plus). La taille importe donc.

¹ La répartition au niveau sectoriel, des tailles ou du genre de l'entrepreneur peut changer surtout quand l'entreprise tirée dans l'enquête de suivi a dû être remplacée par une autre (en cas de fermeture, d'absence longue de l'entrepreneur, de refus...), de même le répondant peut être différent d'une enquête à l'autre (plus de 40% en moyenne), et même si c'est le même répondant, sa réponse peut être différente de celle qu'il a donnée un an auparavant, car s'agissant de MPE dont moins de 30% tiennent une comptabilité régulière, l'entrepreneur interviewé répond généralement de mémoire et non en consultant ses livres de comptes.

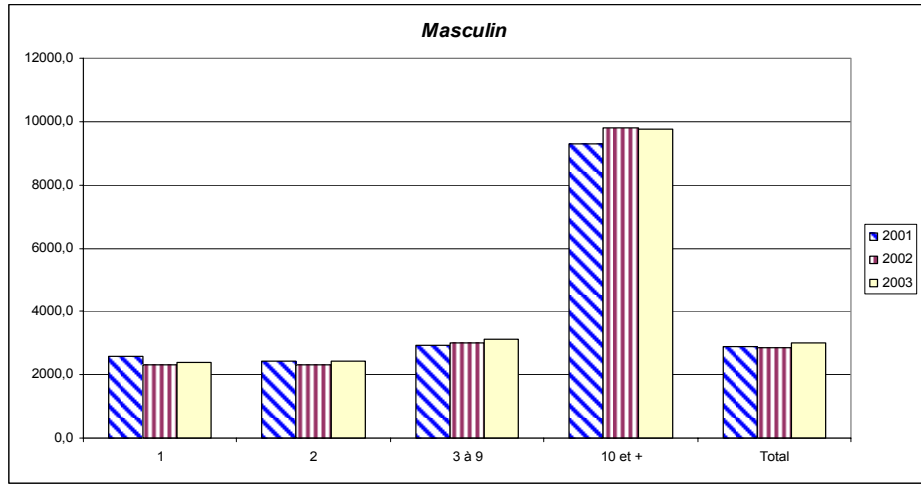
Graphique 4.47a: Valeur Ajoutée par employé (Commerce)



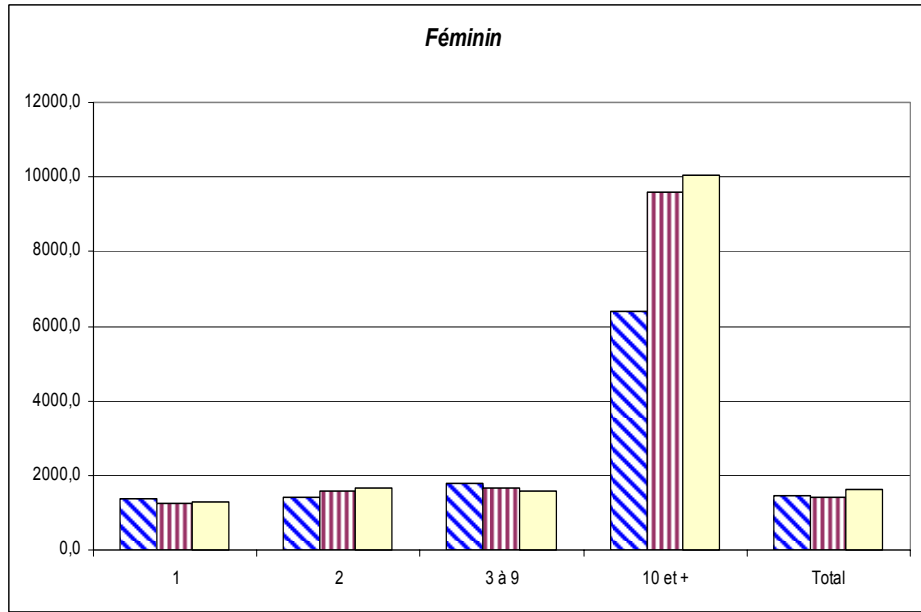
Graphique 4.47b: Valeur Ajoutée par employé (Commerce)



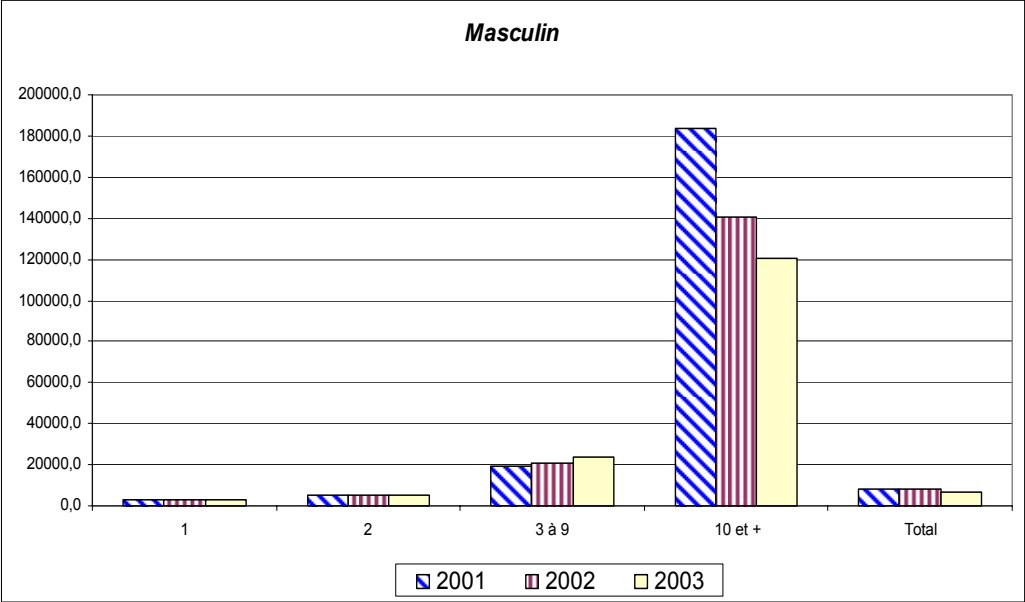
Graphique 4.48a: Valeur Ajoutée par employé (Industrie)



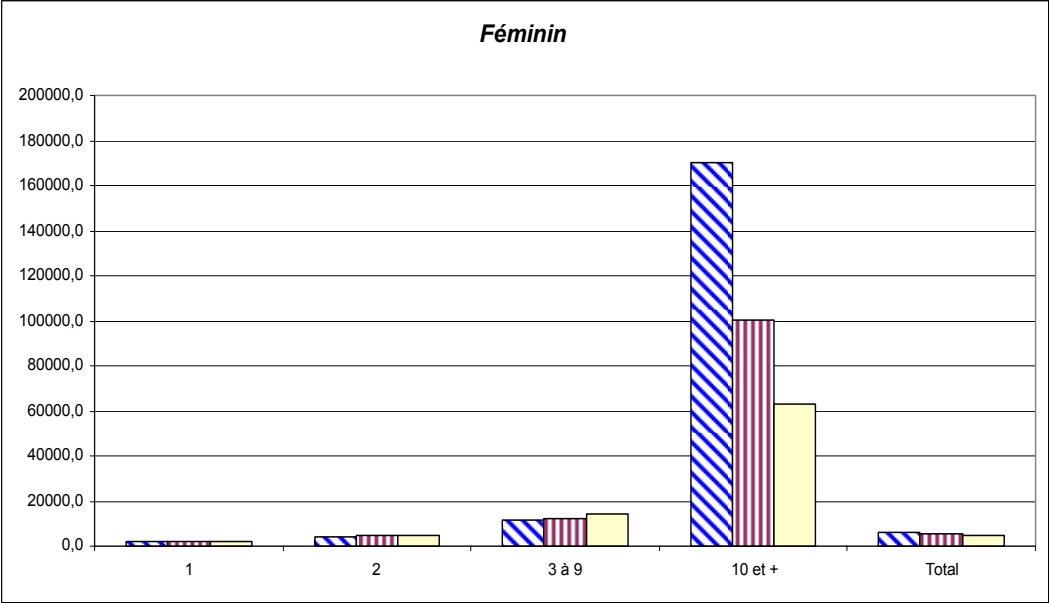
Graphique 4.48b: Valeur Ajoutée par employé (Industrie)



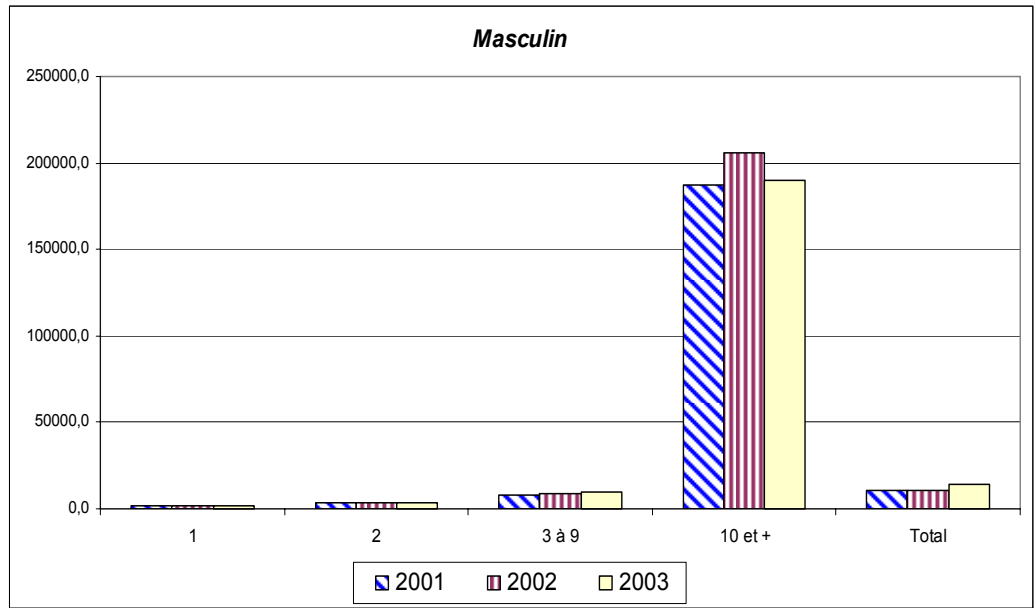
Graphique 4.49a: Revenu mixte de l'entreprise (commerce)



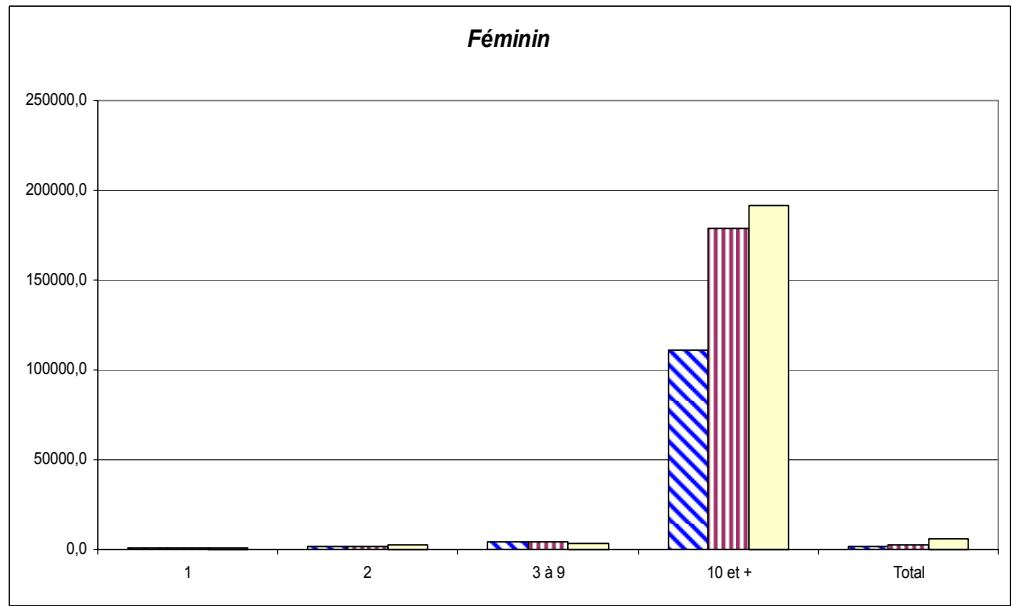
Graphique 4.49b: Revenu mixte de l'entreprise (commerce)



Graphique 4.50a: Revenu mixte de l’entreprise (industrie)

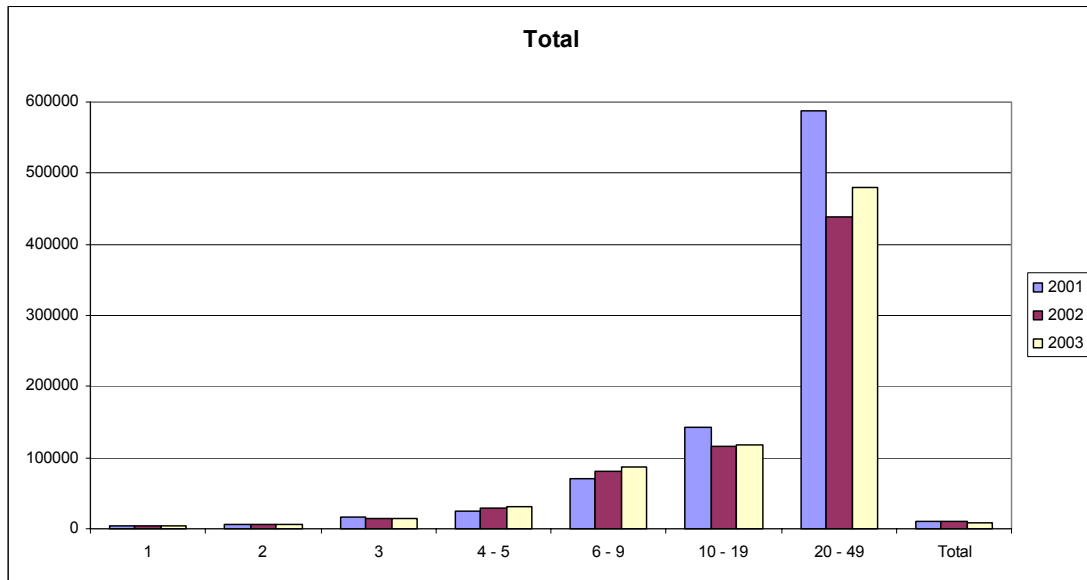


Graphique 4.50b: Revenu mixte de l’entreprise (industrie)

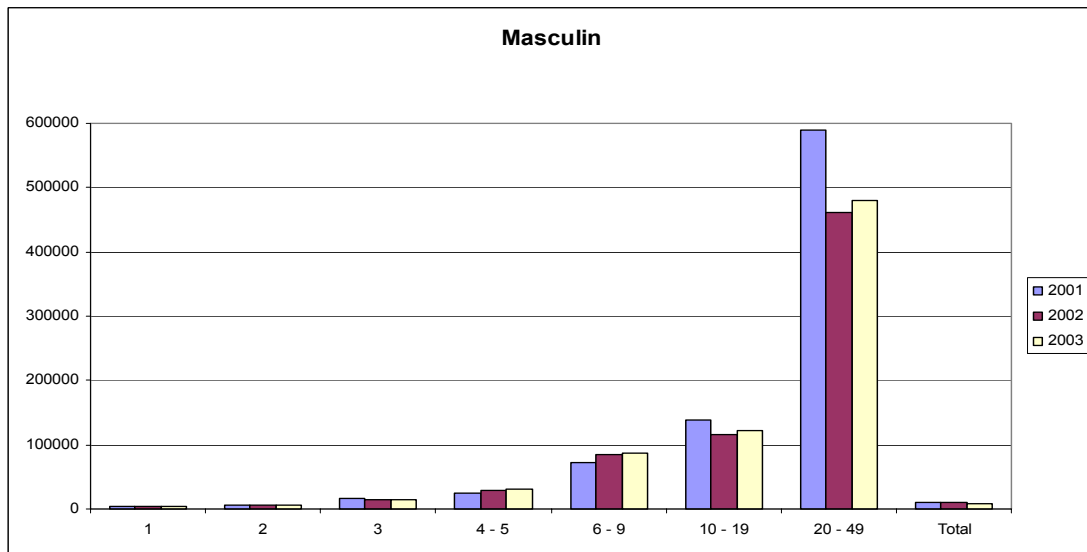


Une analyse plus fine qui distingue à l'intérieur des micro entreprises d'une part, la micro entreprise stricto sensu (1 à 3 personnes) et la très petite entreprise, la TPE (4 à 5 et 6 à 9 personnes) et des petites entreprises (PE) d'autre part, celles de 10 à 19 personnes et celles de 20 à 49 personnes, confirme l'idée que les performances de la MPE sont une fonction croissante de sa taille et qu'elles augmentent par paliers successifs (graphiques 4.51 à 4.54).

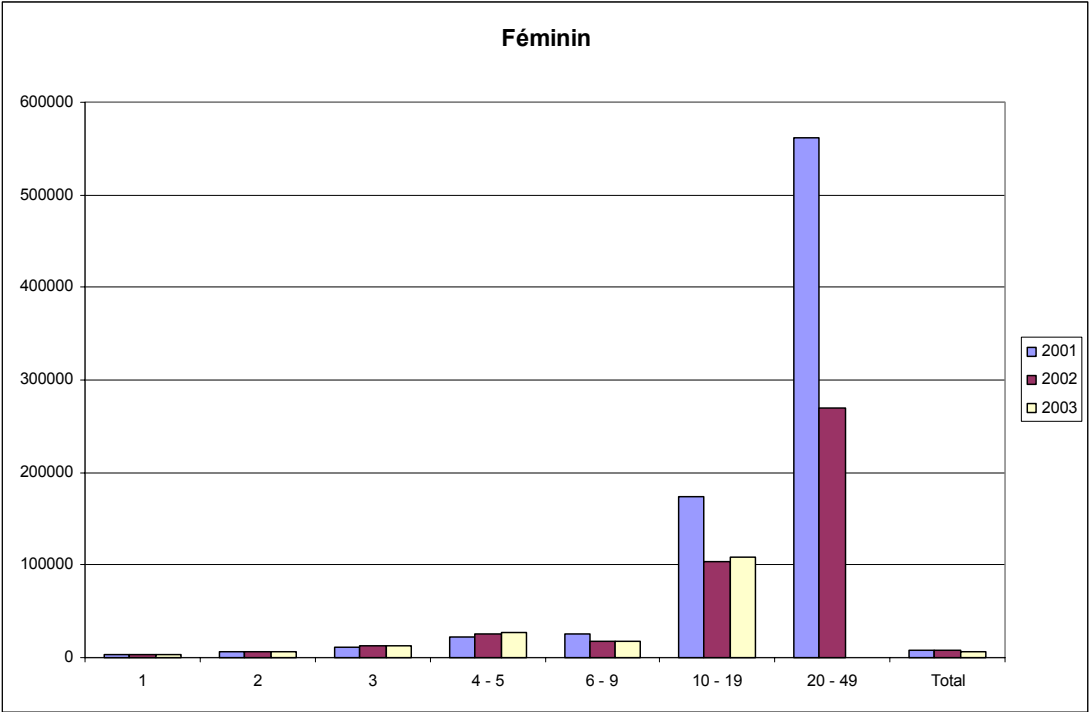
Graphique 4.51a: Valeur ajoutée par employé (commerce)



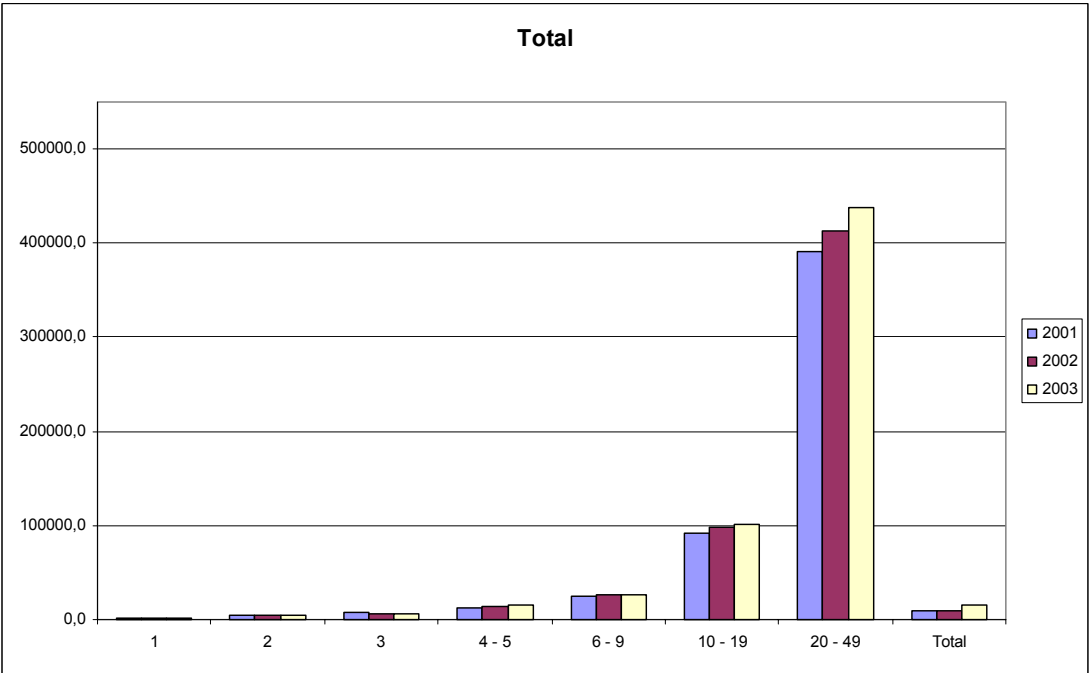
Graphique 4.51b: Valeur ajoutée par employé (commerce)



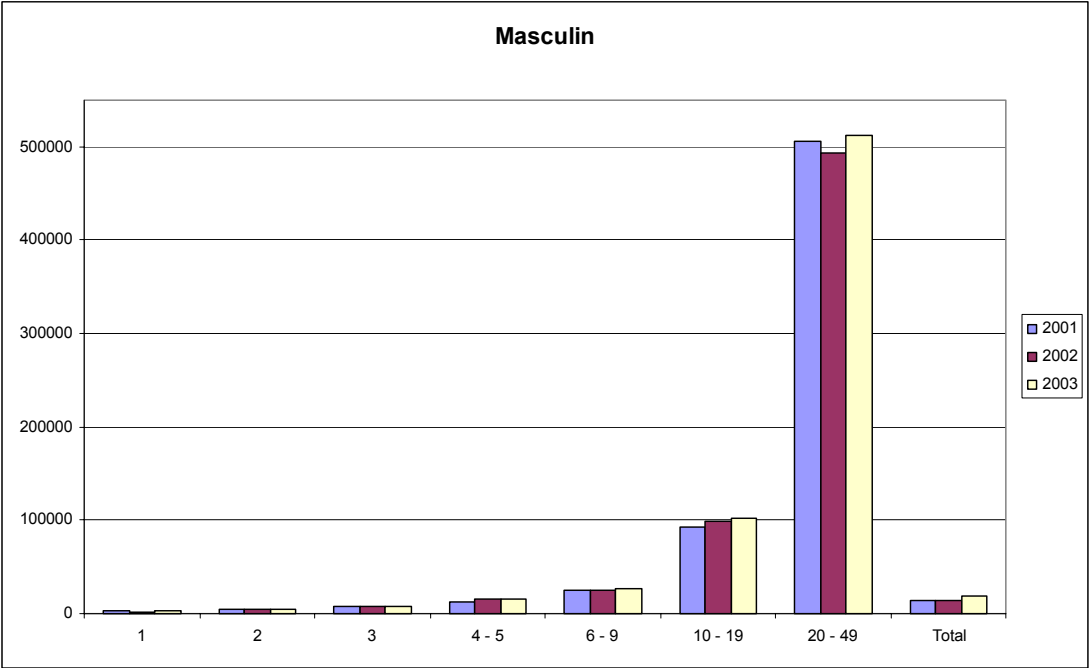
Graphique 4.51c: Valeur ajoutée par employé (commerce)



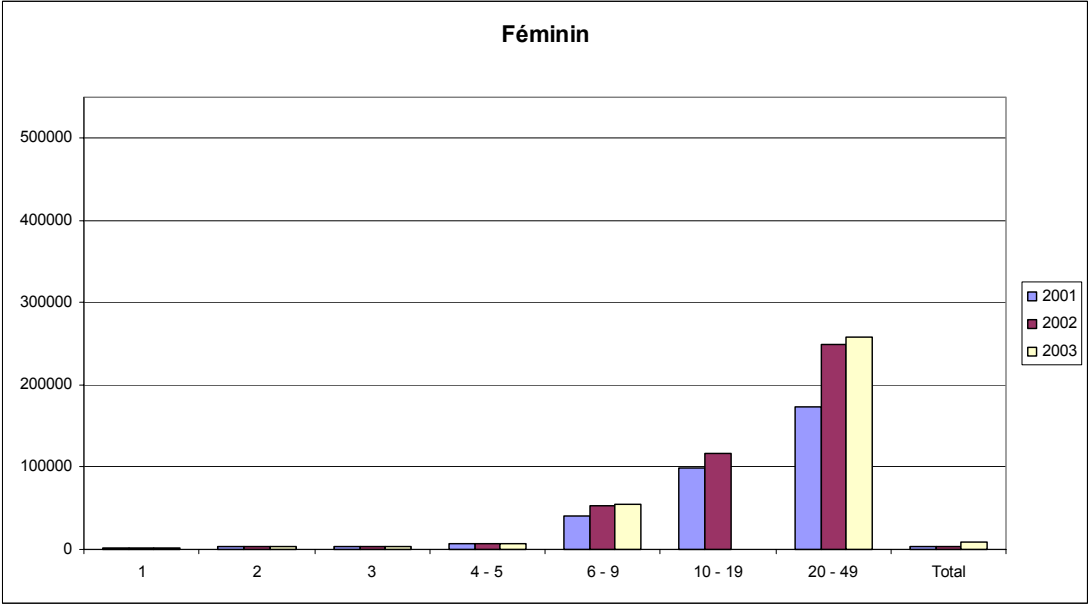
Graphique 4.52a: Valeur ajoutée par employé (industrie)



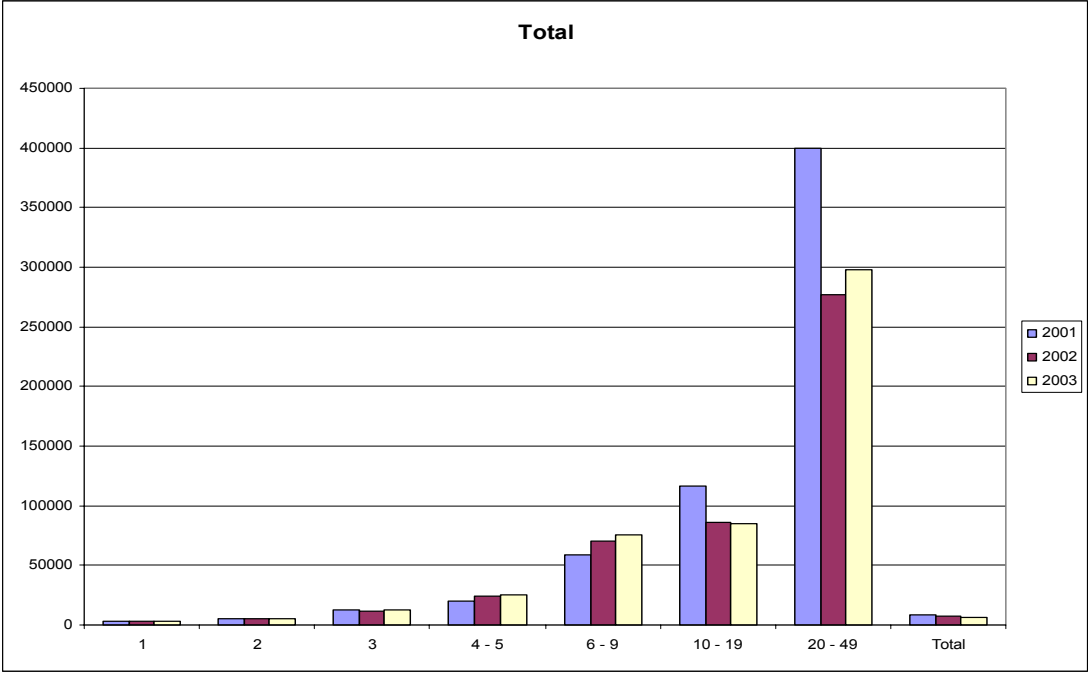
Graphique 4.52b: Valeur ajoutée par employé (industrie)



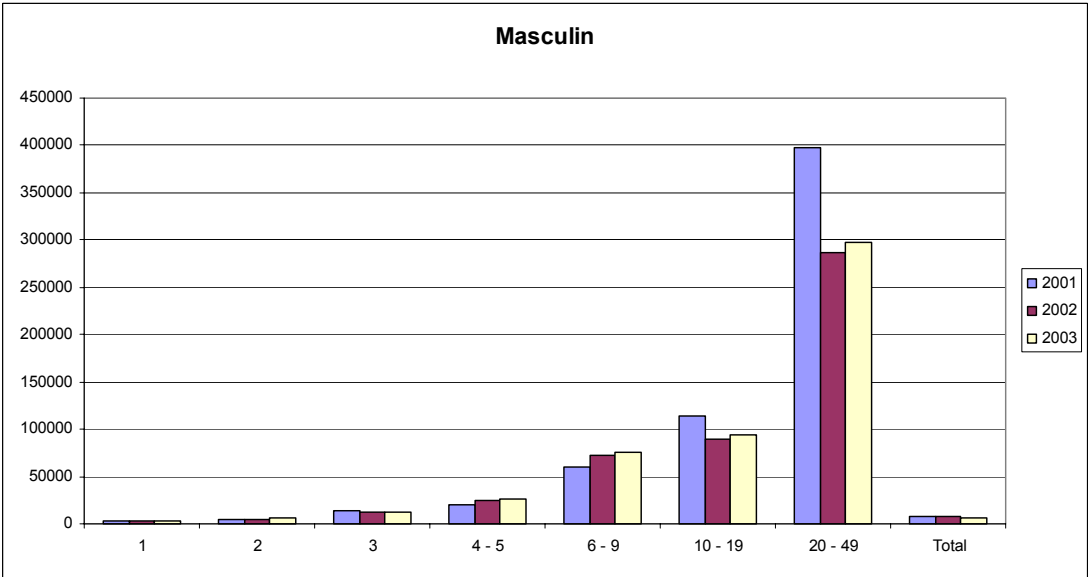
Graphique 4.52c: Valeur ajoutée par employé (industrie)



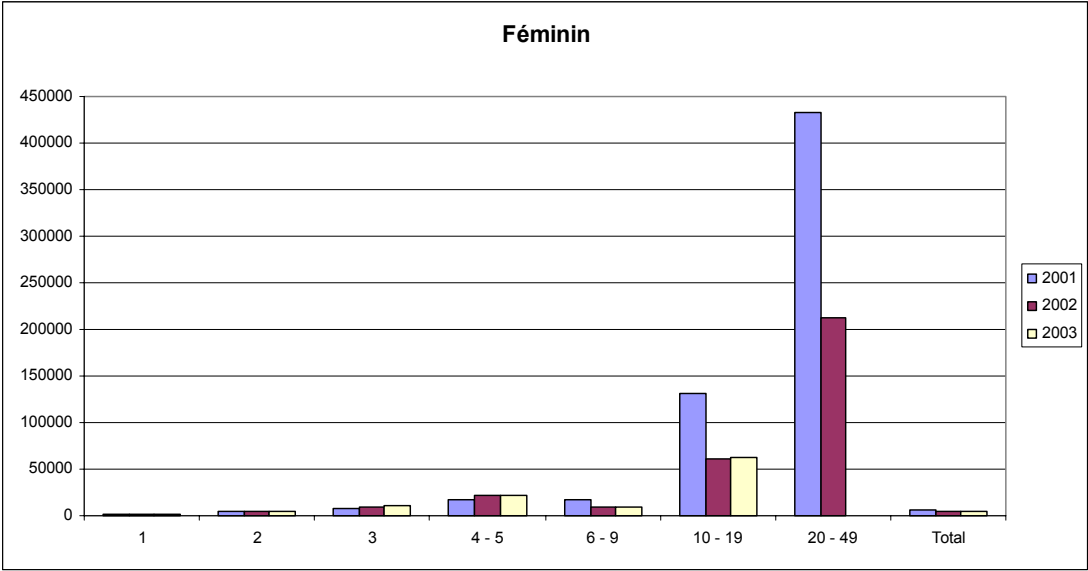
Graphique 4.53a: Revenu mixte de l’entreprise (commerce)



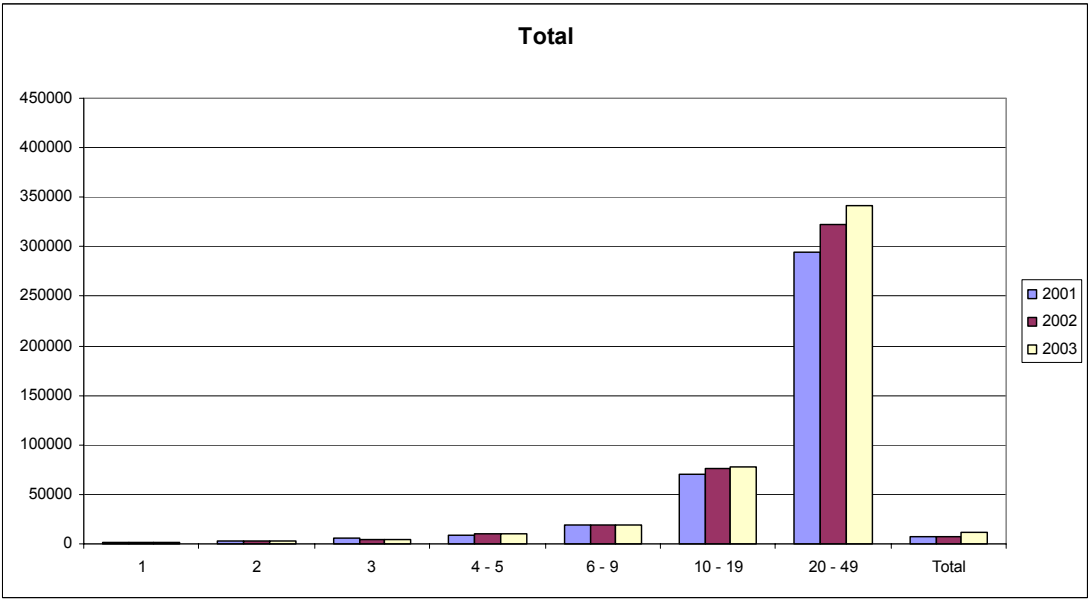
Graphique 4.53b: Revenu mixte de l’entreprise (commerce)



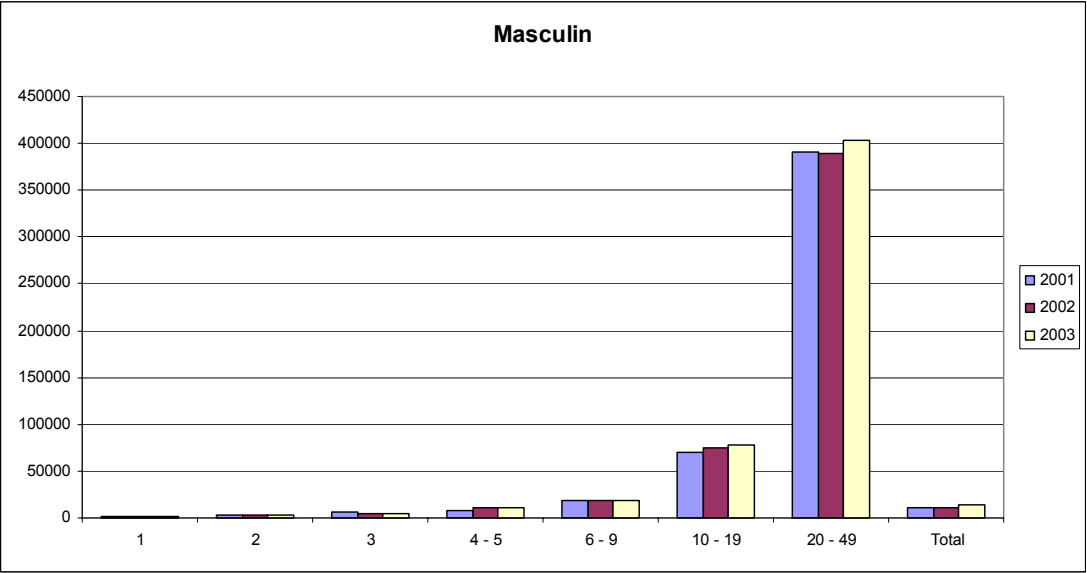
Graphique 4.53c: Revenu mixte de l’entreprise (commerce)



Graphique 4.54a: Revenu mixte de l’entreprise (industrie)



Graphique 4.54b: Revenu mixte de l’entreprise (industrie)



Graphique 4.54c: Revenu mixte de l’entreprise (industrie)

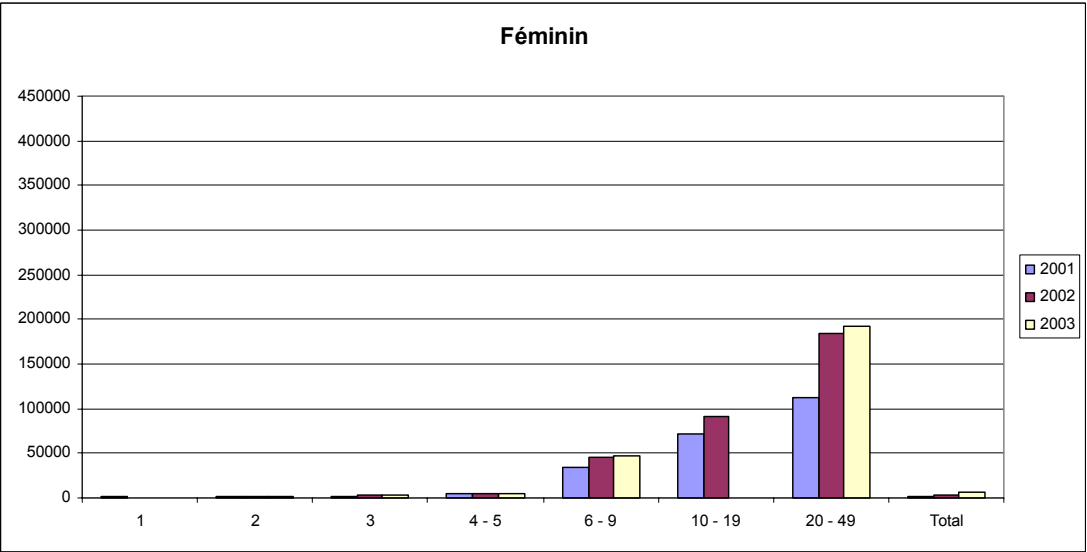


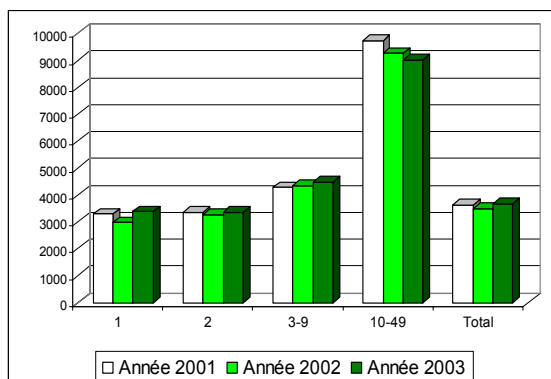
Tableau 4.67: Evolution de la productivité et du revenu mixte (moyennes) selon la taille des MPE (2001-2002-2003)

	Taille	Année		
		2001	2002	2003
Productivité (a) (1000 DH)	1	3296,7	2977,1	3373,8
	2	3353,5	3267,1	3364,6
	3-9	4284,7	4344,2	4480,7
	10-49	9740,8	9256,8	9022,7
	Total	3632,9	3494,5	3671,5
Revenu mixte (b) (1000 DH)	1	2550,5	2257,6	2593,4
	2	5318,2	5095,4	5240,4
	3-9	13107,8	13709,5	14469,7
	10-49	154876,8	146377,3	152607,8
	Total	7989,0	7900,7	7843,1

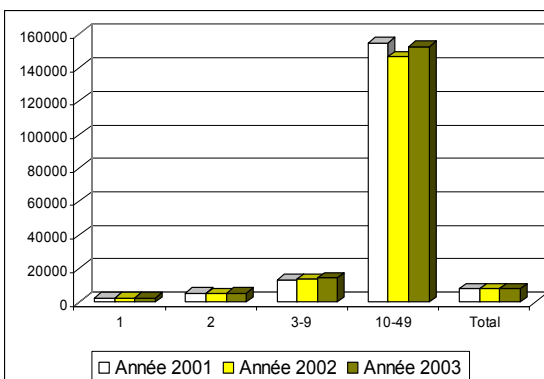
Notes: (a): Valeur ajoutée par employé

(b): Valeur ajoutée – masse salariale

Graphique 4.55: Productivité selon la taille de l'entreprise (2001-2003)



Graphique 4.56 : Revenu mixte selon la taille de l'entreprise (2001-2003)



Un autre indicateur du dynamisme de la MPE est l'introduction de nouveaux produits dans son activité au courant de l'année précédente.

Cela a porté sur les années 2000, 2001 et 2002 pour notre étude. La proportion des entreprises qui l'a fait est respectivement de 8,8%, 8,4% et 5,4%, appartenant principalement aux petites entreprises (10 à 49 employés). Le genre de l'entrepreneur et le secteur d'activité interviennent peu.

4.6.2 Perspectives d'avenir

Interrogés, en 2002, puis en 2003, sur les perspectives de l'activité de leur entreprise pendant l'année suivante, les entrepreneurs ont répondu, selon leur genre. Ils avaient le choix entre croissance, stabilité, contraction, en plus de non réponse.

La stabilité domine pour l'emploi, la superficie et les actifs de l'entreprise ; de même les non réponses pour la production, l'acquisition de technologie moderne, les ventes au Maroc ou à l'exportation et l'addition de nouveaux produits, soit que l'entrepreneur répond "ne sait pas", soit surtout qu'il n'est "pas concerné" par l'indicateur, étant donné l'activité de l'entreprise.

Il reste que les réponses de perspectives de "croissance" sont presque toujours nettement supérieures à celles de "contraction" de l'activité et, fait notable, les femmes entrepreneurs sont presque toujours plus optimistes que les hommes.

Tableau 4.68: Perspectives d'avenir après 2002 et 2003

Indicateur	Variation attendue											
	Croissance			Stabilité			Contraction			Ne sait pas	Non concerné	Total
	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin	Total			
Emploi												
Après 2002	13,8	15,7	14,2	77,2	70,6	75,8	3,1	3,8	3,2	5,8	1,0	100,0
Après 2003	5,7	10,0	6,4	80,6	81,1	80,7	3,6	2,3	3,4	7,3	2,2	100,0
Superficie de l'entreprise												
Après 2002	10,0	9,4	9,9	85,5	82,6	84,9	0,3	0,8	0,4	2,1	2,7	100,0
Après 2003	2,6	4,5	3,0	89,6	91,3	89,9	0,5	-	0,5	4,6	2,0	100,0
Production												
Après 2002	28,5	39,1	30,6	19,7	20,2	19,8	5,5	6,6	5,7	11,2	32,7	100,0
Après 2003	4,2	8,3	4,8	14,6	13,5	14,5	4,9	1,9	4,4	16,8	59,5	100,0
Actifs (terrain, bâtiment, équipement,...)												
Après 2002	19,7	20,5	19,8	59,1	56,2	58,5	1,9	2,4	2,0	11,9	7,7	100,0
Après 2003	9,3	12,4	9,8	61,7	65,0	62,2	1,1	-	1,1	19,6	7,3	100,0
Acquisition de technologie moderne												
Après 2002	18,4	19,2	18,6	32,3	33,7	32,6	1,0	1,1	1,0	25,1	22,7	100,0
Après 2003	6,5	11,6	7,3	22,2	20,1	21,9	0,8	-	0,8	26,0	44,0	100,0
Revenus												
Après 2002	44,0	48,5	44,9	23,3	21,3	22,9	11,7	12,4	11,8	19,6	0,8	100,0
Après 2003	17,7	19,2	17,9	27,9	29,1	28,1	18,3	19,3	18,5	33,7	1,8	100,0
Ventes au Maroc												
Après 2002	14,3	16,0	14,6	8,7	9,9	9,0	2,5	3,3	2,7	19,5	54,3	100,0
Après 2003	2,1	1,2	1,9	7,1	8,9	7,4	2,1	4,4	2,5	15,2	73,0	100,0
Exportations												
Après 2002	1,4	0,7	1,2	0,4	0,2	0,3	0,2	0,6	0,3	4,3	93,9	100,0
Après 2003	0,0	0,7	0,1	0,1	-	0,1	0,3	-	0,2	4,6	95,0	
Ajout de nouveaux produits												
Après 2002	34,2	36,7	34,7	19,6	19,1	19,5	0,9	2,2	1,1	29,6	15,0	100,0
Après 2003	15,8	18,0	16,2	17,4	10,4	16,1	1,2	3,8	1,6	32,8	33,0	100,0

4.7. Caractéristiques des entrepreneurs

L'analyse des caractéristiques socio-démographiques des entrepreneurs présente un intérêt dans la mesure où elles permettent de faire ressortir les liens et corrélations qui existent avec les secteurs d'activité et l'emploi des MPE.

4.7.1. Statut de l'entrepreneur : propriétaire ou gérant

Tableau 4.69: Propriétaires ou gérants des MPE selon le secteur d'activité et le genre (%)

Secteur d'activité	Masculin		Féminin	
	Propriétaire	Manager	Propriétaire	Manager
Industrie	82,9	17,1	93,9	6,1
Construction	78,9	21,1	-	-
Commerce	77,5	22,5	68,5	31,5
Hôtellerie-restauration	57,4	42,6	71,5	28,5
Autres services	70,2	29,8	60,2	39,8
Total	75,5	24,5	79,9	20,1

Si dans les trois-quarts des entreprises enquêtées, les hommes sont propriétaires, cette proportion se situe à près de 80% pour les femmes.

Dans les entreprises industrielles, les femmes sont davantage propriétaires avec près de 94% ; il en est de même dans l'hôtellerie-restauration où dans 71,5% des entreprises les femmes sont propriétaires contre seulement 57,4% pour les hommes.

La situation est différente dans les secteurs du commerce d'une part et des autres services d'autre part, où dans 77,5% et 70,2% des entreprises, les hommes sont propriétaires, contre respectivement 68,5% et 60,2% pour les femmes.

Graphique 4.57: Propriétaires ou managers des MPE selon le secteur d'activité et le genre (%)

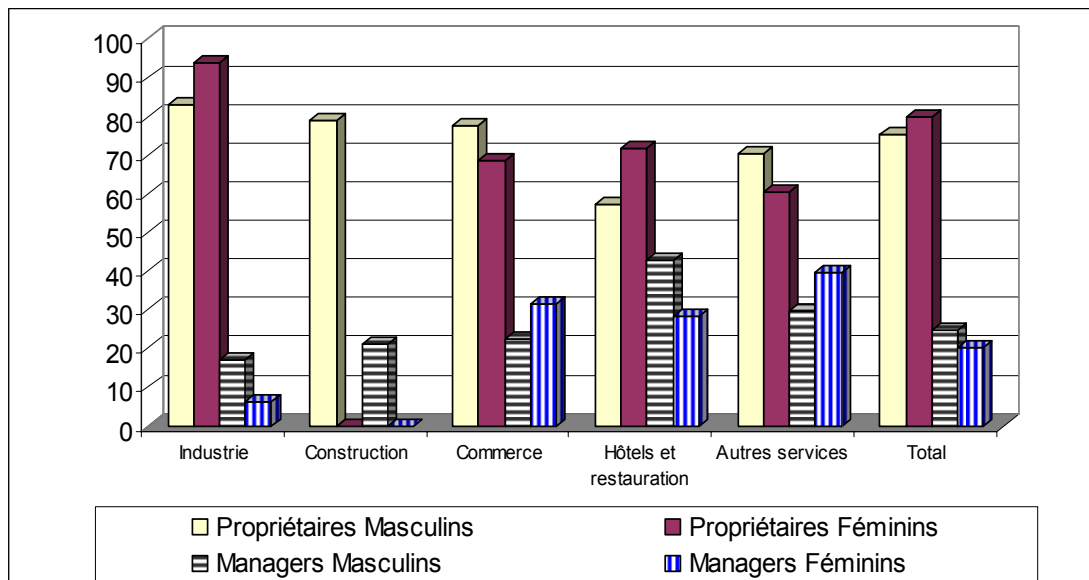


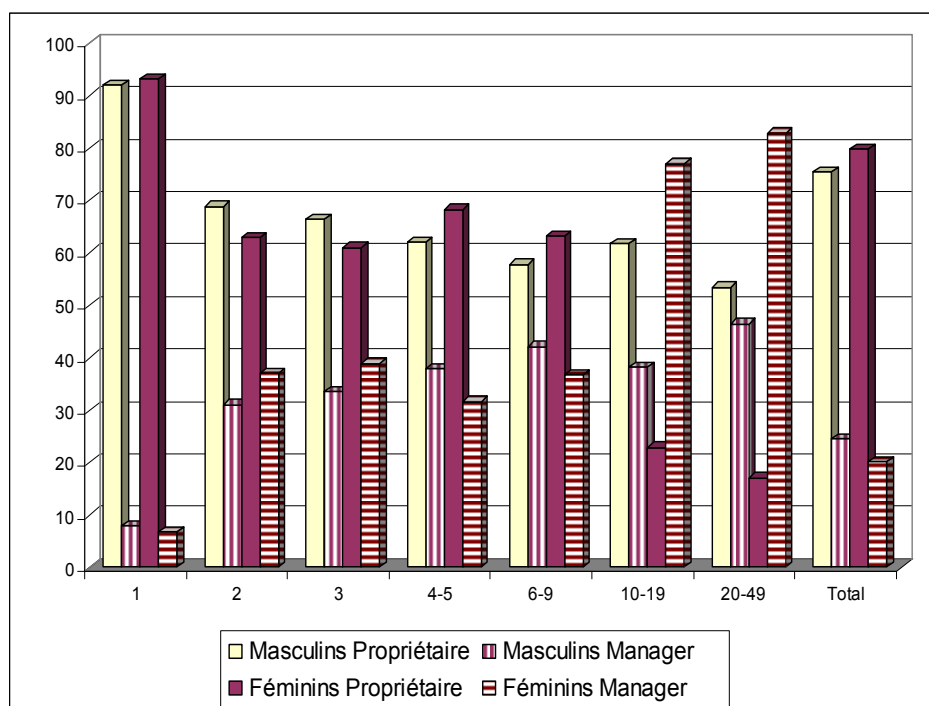
Tableau 4.70: Propriétaires ou managers des MPE selon la taille des entreprises et le genre (%)

Taille de l'entreprise	Masculin		Féminin	
	Propriétaire	Manager	Propriétaire	Manager
1	92,1	7,9	93,3	6,7
2	68,9	31,1	63,0	37,0
3	66,5	33,5	61,1	38,9
4-5	62,0	38,0	68,3	31,7
6-9	57,9	42,1	63,3	36,7
10-19	61,7	38,3	22,9	77,1
20-49	53,5	46,5	17,1	82,9
Total	75,5	24,5	79,8	20,1

L'examen de la répartition du statut de l'entrepreneur (propriétaire ou gérant) selon la taille de l'entreprise laisse apparaître des proportions comparables pour les micro entreprises (1 à 9) et pour les hommes et pour les femmes. Néanmoins, si pour les plus petites entreprises (1 personne), dans plus de 90% des cas, les hommes et les femmes sont propriétaires, cette proportion tombe à 60-70% aussi bien pour les hommes que pour les femmes dans les entreprises de 2 à 9 personnes.

Cependant, dans les petites entreprises (10 et plus), des différences nettes apparaissent dans le statut de l'entrepreneur selon le genre. Ainsi si 50 à 60% des hommes entrepreneurs continuent à être propriétaires, la proportion tombe à environ 20% pour les femmes entrepreneurs.

Graphique 4.58: Propriétaires ou managers des MPE selon la taille des entreprises et le genre (%)



4.7.2. Genre et statut matrimonial des entrepreneurs

Dans 6 cas sur 10, les entrepreneurs sont mariés ; cette proportion est plus élevée chez les hommes et se situe à 62,2% contre 50,8% pour les femmes.

A l'opposé, la proportion des entrepreneurs célibataires est plus importante chez les femmes par rapport aux hommes, avec respectivement 40,5% et 36,2%.

La part des femmes veuves est bien plus importante par rapport à celle des hommes et se situe dans un rapport allant de 1 à 11. La proportion des femmes divorcées dépasse largement celle des hommes divorcés ; le tableau ci-après fait ressortir ces différences :

Tableau 4.71: Situation matrimoniale et genre des entrepreneurs

Statut matrimonial	Masculin	Féminin
Célibataire	36,5	40,5
Marié	62,2	50,8
Veuf	0,5	5,4
Divorcé	0,9	3,2
Total (759 103)	100,0	100,0

Examinée selon le secteur d'activité, la situation matrimoniale permet de faire ressortir quelques différences liées au secteurs, exprimées à travers le tableau ci-après :

Tableau 4.72: Situation matrimoniale et secteurs d'activité

Situation matrimoniale	Grands secteurs d'activité					Total
	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	
Célibataire	33,3%	25,9%	35,4%	40,3%	46,7%	37,3%
Marié	63,1%	70,8%	62,3%	56,8%	50,4%	59,9%
Veuf	2,5%	-	1,3%	1,2%	,8%	1,5%
Divorcé	1,1%	3,3%	1,1%	1,8%	2,1%	1,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Le célibat semble plus important au niveau du secteur autres services avec 46,7%, suivi par le secteur de l'hôtellerie-restauration. Les secteurs de l'industrie, de la construction et du commerce enregistrent les proportions de mariés les plus élevées.

La situation matrimoniale influe-t-elle sur l'emploi dans les MPE?

A priori, il apparaît que pour les entrepreneurs, l'emploi augmente en même temps que l'élévation de la proportion des mariés ; comme il ressort du tableau suivant:

Tableau 4.73: Situation matrimoniale et nombre de personnes engagées au moment de l'enquête

Situation matrimoniale	Grands secteurs d'activité							Total
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
Célibataire	38,2%	40,9%	35,0%	27,1%	27,8%	15,7%	16,7%	37,3%
Marié	58,9%	56,0%	62,8%	70,1%	70,0%	80,7%	82,9%	59,9%
Veuf	1,8%	1,3%	1,2%	1,1%	2,1%	1,5%	,2%	1,5%
Divorcé	1,1%	1,7%	1,1%	1,7%	-	2,1%	,2%	1,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Le mariage semble être un facteur de stabilité sociale, et partant élément d'encouragement pour une meilleure gestion de l'entreprise.

A l'opposé, la proportion des célibataires a tendance à diminuer au fur et à mesure de l'augmentation du nombre de personnes engagées dans l'entreprise.

4.7.3. Âge moyen des entrepreneurs et âges à la création de l'entreprise

L'âge moyen reflète la structure générale de la pyramide des âges des entrepreneurs. Comparé à l'âge au commencement de l'activité de l'entreprise, il permet de faire ressortir l'ancienneté dans l'exercice au sein du MPE.

Tableau 4.74: Age moyen et ancienneté dans l'entrepreneuriat selon le secteur d'activité

Secteur	Age moyen actuel (années)	Ancienneté moyenne (années)	Age au commencement (années)
Industrie	37	19	18
Construction	38	19	19
Commerce	39	20	19
Hôtellerie- restauration	37	17	20
Autres services	36	15	21
Total	38	19	19

L'ancienneté moyenne dans la profession d'entrepreneuriat est de 19 ans, ce qui fait ressortir qu'en général la création des MPE s'est effectuée à la fin des années 70 et s'est développée à la fin des années 80 et 90.

Il est remarquable de relever que les entrepreneurs ont entamé leur profession à des âges précoces variant entre 18 ans (industrie) et 21 ans (autres services).

L'âge actuel des entrepreneurs se situe à 38 ans ; ce qui dénote qu'ils jouissent d'une ancienneté équivalente à leur âge de commencement.

4.7.4. Age moyen de l'entrepreneur et nombre de personnes engagées dans l'entreprise

Il faut souligner par ailleurs que le nombre de personnes engagées augmente avec l'âge des entrepreneurs et corrélativement à la structuration de l'entreprise comme il ressort des données suivantes.

Tableau 4.75: Age moyen de l'entrepreneur selon le nombre de personnes engagées

Nombre de personnes engagées (en moyenne)	Age moyen de l'entrepreneur
1	37
2	37
3	38,5
4-5	39,6
6-9	41,5
10-19	44,1
20-49	46,2

Selon le genre, les hommes sont plus précoces dans l'accès à l'entrepreneuriat MPE dans les différents secteurs d'activité, comme le montrent les données comparatives ci-après :

Tableau 4.76: Age moyen au commencement de l'entrepreneuriat MPE selon le genre et le secteur d'activité

Secteur	Age moyen au commencement	
	Masculin	Féminin
Industrie	17,5	19,2
Construction	18,5	-
Commerce	16,2	25,0
Hôtellerie-restauration	19,3	22,2
Autres services	19,6	23,2
Total	18,4	21,4

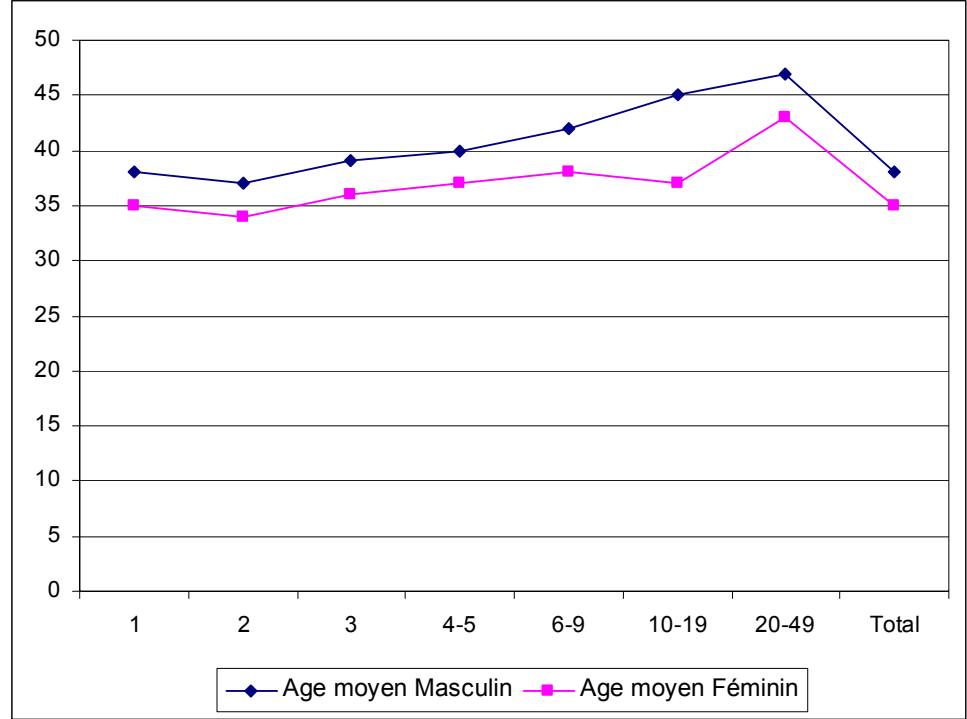
L'âge moyen actuel au commencement de l'entreprise est plus élevé chez les femmes et ce pour tous les secteurs de création de MSE.

Croisé avec le nombre de personnes engagées, l'âge moyen montre la relation étroite entre l'augmentation de ces personnes avec l'élévation de l'âge moyen des entrepreneurs, notamment pour les hommes parmi eux, comme le mettent en relief le tableau et le graphique ci-après.

Tableau 4.77: Relation entre l'âge moyen des entrepreneurs et le nombre de personnes engagées dans les MPE et le genre

Nombre de personnes engagées	Ages moyens	
	Masculin	Féminin
1	38	35
2	37	34
3	39	36
4-5	40	37
6-9	42	38
10-19	45	37
20-49	47	43
Total	38	35

Graphique 4.59: Relation entre l'âge moyen des entrepreneurs et le nombre de personnes engagées dans les MPE et le sexe



4.7.5. Nombre d'enfants

Le nombre moyen d'enfants âgés de moins de 18 ans se situe à près de 2. Cette donnée démographique ne change pas beaucoup d'un secteur d'activité à l'autre ; elle constitue un indicateur social, économique et culturel d'importance et exprime le niveau des mutations démographiques qu'a connues cette catégorie de population.

Ce constat est davantage confirmé quand on compare cet indicateur avec le genre ; faisant ressortir une moyenne inférieure chez les femmes entrepreneurs, avec 1,77 contre 1,98 pour les hommes.

Cette relation constitue probablement une cause et une conséquence, dans la mesure où les femmes ayant connu les mutations précitées, disposent en général d'un niveau d'éducation et de formation assez élevé, ce qui les aide à prendre l'initiative de l'entreprise.

Tableau 4.78: Nombre moyen d'enfants de moins de 18 ans, selon le secteur d'activité et le genre

Secteur d'activité	Nombre moyens d'enfants	
	Masculin	Féminin
Industrie	2,0	1,9
Construction	1,89	1,7
Commerce	1,97	-
Hôtellerie-restauration	2,2	1,8
Autres services	1,8	1,4
Total	1,98	1,77

Tableau 4.79: Nombre d'enfants d'âge de moins de 18 ans selon le secteur d'activité (%)

Nombre d'enfants	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total
0	16,8	14,0	19,3	12,9	21,6	18,6
1	20,5	12,2	20,0	22,3	25,5	21,2
2	29,4	44,9	28,0	27,3	29,6	28,8
3	19,7	28,5	19,4	20,1	13,9	18,7
4	9,4	0,3	8,6	12,6	5,2	8,5
5	2,2	-	3,0	4,4	1,3	2,6
6	1,8	-	1,2	0,4	1,2	1,3
7	0,1	-	0,2	-	0,4	0,2
8	-	-	0,0	-	0,7	0,1
9	-	0,0	0,3	-	0,4	0,2
10 et +	-	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Si le nombre d'enfants âgés de moins de 18 ans s'étale de 0 à 8 pour le secteur du commerce et les autres services, il est par contre limité à la plage 0 à 4 enfants pour le secteur de la construction et de 0 à 5 pour le secteur Hôtellerie-restauration ainsi que pour le secteur de l'industrie.

Il faut noter l'absence d'enfants d'âges inférieurs à 18 ans dans le secteur des autres services à hauteur de 21,6%, dans le secteur du commerce avec 19,3% et dans l'industrie à hauteur de 16,8%. 14% et 12,9% des ménages relevant du secteur construction, Hôtellerie-restauration se trouvent dans ce cas.

Dans l'ensemble, près d'un ménage sur cinq n'a pas d'enfants de cet âge ; cette situation s'explique probablement par le retardement de l'âge au mariage des personnes qui souhaitent investir dans la création de leurs MPE.

L'examen de ce même indicateur démographique croisé avec le nombre de personnes engagées dans l'entreprise laisse apparaître la relation étroite entre le nombre d'enfants d'âges inférieurs à 18 ans et le nombre des personnes engagées comme le montre le tableau suivant.

Tableau 4.80: Nombre d'enfants d'âges inférieurs à 18 ans selon le nombre de personnes engagées (%)

Nombre d'enfants	Nombre de personnes engagées							Total
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
0	19,9	16,7	18,2	19,6	16,3	27,4	31,2	18,6
1	19,4	23,1	21,4	20,0	23,0	23,6	22,9	21,2
2	28,0	30,0	26,6	30,1	28,5	29,0	26,1	28,6
3	17,3	19,6	20,1	20,2	18,0	9,2	18,6	18,7
4	9,6	8,1	9,1	6,2	5,6	4,7	0,9	8,5
5	2,9	1,5	2,8	3,8	5,9	5,8	0,3	2,6
6	2,3	0,6	1,2	0,1	0,8	0,1	-	1,3
7	0,3	0,1	0,4	-	-	-	-	0,2
8	0,2	0,1	0,1	-	-	-	-	0,1
9	0,1	0,3	-	-	-	-	-	0,2
10 et +	-	0,1	-	-	-	-	-	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tableau 4.81: Nombre d'enfants d'âge inférieurs à 18 ans selon le secteur d'activité et le genre de l'entrepreneur

Nombre d'enfants	Secteur et genre											
	Industrie		Construction		Commerce		Hôtellerie-restauration		Autres services		Total	
	Mas	Fém	Mas	Fém	Mas	Fém	Mas	Fém	Mas	Fém	Mas	Fém
0	13,4	21,6	14,0	-	19,1	21,1	11,6	22,3	21,6	22,5	17,8	21,7
1	22,6	17,6	12,2	-	20,1	19,5	22,4	21,5	22,6	35,5	21,0	21,6
2	29,5	29,2	44,9	-	27,1	37,5	28,0	22,1	30,8	25,6	28,3	30,0
3	21,9	16,5	28,5	-	19,8	14,2	19,2	26,9	15,1	9,7	19,5	15,2
4	7,9	11,7	0,3	-	9,0	3,8	13,3	7,3	4,8	6,6	8,5	8,8
5	2,9	1,2	-	-	3,1	1,9	4,9	-	1,7	-	3,0	1,1
6	1,6	2,1	-	-	1,1	2,0	0,5	-	1,6	-	1,2	1,6
7	0,2	-	-	-	0,2	-	-	-	0,5	-	0,2	-
8	-	-	-	-	0	-	-	-	0,9	-	0,2	-
9	-	-	-	-	0,3	-	-	-	0,5	-	0,2	-
10 et +	-	-	-	-	0,1	-	-	-	-	-	0	-
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Dans tous les secteurs d'activité, la part des femmes entrepreneurs n'ayant pas d'enfants d'âges inférieurs à 18 ans est plus élevée que celle des hommes ; cette proportion qui est de 21,7% pour les femmes n'est que de 17,8% pour les hommes ; ce qui dénote d'une mutation démographique assez importante dont ont bénéficié les femmes entrepreneurs.

Pour les différents nombres d'enfants, on constate que les proportions sont dans la plupart des cas plus élevées pour les hommes que pour les femmes entrepreneurs.

4.7.6. Education et formation des entrepreneurs

4.7.6.1. Niveau d'éducation des entrepreneurs

Si le quart des entrepreneurs n'a bénéficié d'aucune scolarisation, seuls 3 sur 10 ont réussi l'enseignement primaire, 34,5% l'enseignement collégial et secondaire et seuls 7,6% ont pu réussir l'enseignement supérieur.

Selon les secteurs d'activité, on constate que c'est le secteur industriel qui renferme relativement le plus grand nombre d'entrepreneurs MPE qui n'ont réussi aucun niveau d'enseignement, suivi par le secteur du commerce (27,7%), de l'hôtellerie-restauration (21,0%), de la construction (19,6%). Le secteur des autres services qui comprend certains services de qualité est le moins touché par l'analphabétisme (12,8%).

Les niveaux primaire et secondaire concernent près de 40% des entrepreneurs dans les divers secteurs. Le niveau du secondaire est assez important dans les autres services et dans une moindre mesure dans l'hôtellerie-restauration et le commerce.

Le niveau supérieur est assez fréquent au niveau des autres services (12,9%), et dans une moindre mesure dans le commerce (7,6%), l'hôtellerie-restauration (7%). L'industrie et la construction enregistrent les proportions les moins élevées des entrepreneurs ayant effectué et réussi un enseignement supérieur avec respectivement 4,6% et 5%.

Niveau d'éducation et emploi

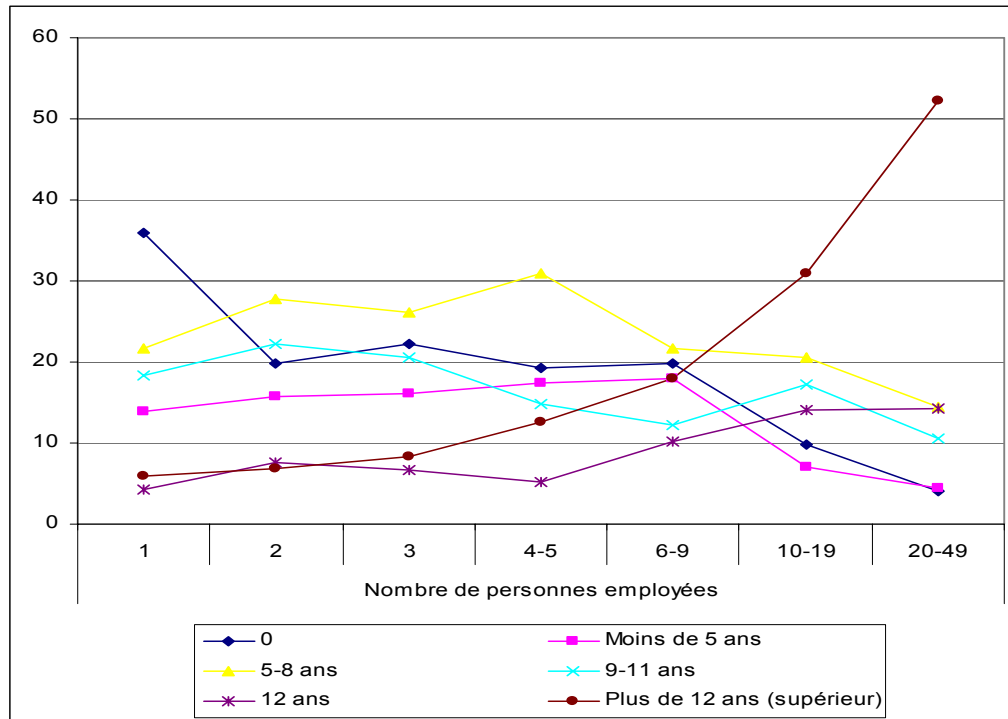
Le niveau d'éducation et de formation est-il un facteur favorable pour l'emploi ? La réponse à cette question est affirmative dans la mesure où les entrepreneurs n'ayant réussi aucun niveau scolaire n'emploient que peu de personnes, avec seulement 9,9% qui emploient 10-19 personnes et 4,1% qui emploient 20-49 personnes, au moment où ces proportions passent respectivement à 31% et 52,2% pour les entrepreneurs ayant réussi le niveau de l'enseignement supérieur.

Pour le niveau du baccalauréat et de l'enseignement supérieur, le nombre de personnes employées augmente de façon continue.

Tableau 4.82: Niveau d'éducation et emploi (%)

Niveau d'éducation	Nombre de personnes employées							Total
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
0	36,0	19,8	22,2	19,2	19,8	9,9	4,1	26,3
Moins de 5 ans	13,9	15,7	16,1	17,4	18,0	7,0	4,5	15,1
5-8 ans	21,6	27,8	26,2	30,9	21,7	20,6	14,4	25,1
9-11 ans	18,4	22,3	20,6	14,8	12,2	17,3	10,5	19,5
12 ans	4,2	7,6	6,6	5,2	10,2	14,1	14,2	6,1
Plus de 12 ans (supérieur)	5,9	6,8	8,4	12,6	18,0	31,0	52,2	7,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Graphique 4.60. : Niveau d'éducation et emploi (%)



4.7.6.2. Formation reçue

Près de 6 entrepreneurs sur dix ont reçu une formation ayant un lien avec leur travail ; cette proportion est plus élevée dans les secteurs de la construction (99,1%) et de l'industrie (83,5%). Par contre pour

les secteurs du commerce, de l'hôtellerie-restauration, l'apprentissage préalable n'a concerné respectivement que 48,8% et 43,1%.

En effet, ces secteurs semblent offrir un apprentissage sur le tas. Le croisement de cet apprentissage préalable avec le nombre de personnes engagées fait ressortir le lien assez fort entre cet apprentissage et le nombre de personnes engagées. Si la proportion des entrepreneurs formés est de 53% pour les entreprises d'un employé, elle passe à 66,2% pour les entreprises de 6-9 employés et à 74,8% pour celles de 10 à 19 employés.

Lieu d'apprentissage

L'apprentissage s'est effectué essentiellement dans une firme (62,9%) et dans une entreprise familiale (25,7%). Les centres de formation n'ont contribué à cette formation que dans une faible proportion (2,6%). Toutefois dans le secteur de l'industrie, près d'un entrepreneur sur vingt a reçu une formation dans un centre de formation. Dans le secteur des autres services cette proportion n'est que de 3,8%. Examiné selon le nombre de personnes engagées, le lieu de formation s'avère de plus en plus important dans les firmes privées au fur et à mesure qu'augmente le nombre de personnes engagées pour atteindre 87,1% pour les firmes de 20 à 49 emplois. Par contre la formation dans les entreprises familiales concerne essentiellement les plus petites entreprises (1 à 3) avec des proportions qui oscillent autour du quart.

L'apprentissage professionnel selon le genre et le secteur d'activité montre que les proportions des femmes et des hommes qui y ont eu accès sont voisines (60,2% et 57%).

Nombre d'années de formation réussies par l'entrepreneur

Plus du quart des entrepreneurs ont connu une très courte période de formation, inférieure à 12 mois pendant leur fonction (26,3%).

Trois entrepreneurs sur dix ont connu une durée de formation variant entre 1 à 6 ans et une proportion à peu près équivalente (35,4%), une durée variant de 7 à 12 ans. Les entrepreneurs qui ont fait plus de 12 années sont en nombre relativement réduit et ne dépassent guère 8%.

Parmi les entrepreneurs ayant connu une formation dans un cas sur 5 (22,4%), dans les deux-tiers des cas (62,2%), elle a duré entre 1 et 2 années et dans un cas sur dix (11,7%) la formation a dépassé 4 années.

En termes de mois, les durées de formation reçues par les hommes entrepreneurs et les femmes entrepreneurs se répartissent comme suit.

Tableau 4.83: Durée de formation reçue par l'entrepreneur (en %)

Durée de la formation (mois)	%	% cumulé
6 mois et moins	16,4	16,4
7-12	19,9	36,3
13-18	3,8	40,1
19-24	19,5	59,6
25-36	14,6	74,2
37-48	11,3	85,4
49-60	5,2	90,7
61 et +	9,3	100,0
Total	100,0	-

Seulement 16,4% des entrepreneurs ont bénéficié d'une formation égale ou inférieure à 6 mois ; ce qui représente une durée relativement faible. Bien plus, 52,7% n'ont bénéficié que d'une formation inférieure à 12 mois.

Tableau 4.84 : Nombre d'années réussies selon le secteur d'activité et le genre (%)

Nombre d'années	Masculin	Féminin
-----------------	----------	---------

	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Industrie	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services
Moins d'une année	24,2	19,6	27,1	19,8	14,0	50,0	35,0	31,3	9,4
1 à 6 ans	40,4	53,4	32,6	30,2	28,8	24,7	14,0	30,5	12,6
7 à 12 ans	31,6	22,1	33,7	42,8	46,2	19,4	32,8	32,3	59,4
13 ans et plus	3,8	5,0	6,7	7,1	10,9	5,7	18,2	5,8	18,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Pour tous les secteurs, les durées de réussite dans la formation des hommes sont supérieures à celles des femmes, à l'exception des autres services où la durée de formation réussie des femmes est supérieure à celle des hommes (78% contre 57,1%) pour 7 années et plus.

Cela signifie qu'il existe une catégorie de femmes entrepreneurs, en nombre limité certes, mais qui ont connu des succès bien plus consistants que les hommes.

Si la moitié des femmes entrepreneurs exerçant dans le secteur industriel sont sans formation, cette proportion baisse considérablement au niveau des autres secteurs, en particulier dans le secteur des autres services où elle n'atteint que 9,4%. Pour les hommes sans formation réussie, les disparités entre secteurs d'activité sont moins disparates, variant de 14% (autres services) à 27,1% (commerces). Cependant, le niveau du primaire concerne 53,4% des entrepreneurs exerçant dans la construction et 40,4% dans l'industrie.

Au niveau du supérieur, les femmes entrepreneurs l'emportent sur les hommes dans tous les secteurs d'activité à l'exception de celui de l'hôtellerie-restauration.

En somme, on retiendra que le nombre moyen d'années réussies en matière d'éducation est le plus élevé dans le secteur des autres services (7,9 années en moyenne), suivi du secteur de l'hôtellerie-restauration (6,3 années) ; c'est dans l'industrie que le niveau est le plus faible comme le montrent les indices comparatifs ci-après :

Tableau 4.85: Nombre moyen d'années réussies par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre moyen d'années réussies	Ic (base 1: moyenne)
Autres services	7,90	1,36
Hôtellerie-restauration	6,34	1,09
Commerce	5,64	0,97
Constructions	5,33	0,91
Industrie	4,45	0,76
Total	5,83	1

Le nombre de personnes employées est-il fonction du niveau de formation et d'éducation des femmes entrepreneurs ?

Le croisement entre la durée de la formation avec la variable genre et le nombre de personnes engagées selon le genre laisse apparaître que s'il n'existe pas de différences significatives selon le genre dans les plus petites entreprises, les différences sont importantes au niveau des moins petites entreprises.

Tableau 4.86: Secteur d'activité, formation et genre (%)

Genre	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total
Masculin	83,8	99,1	51,2	43,2	55,1	57,0
Féminin	83,1	-	20,4	42,2	44,7	60,2

En dehors du secteur construction, que ce soit pour les hommes ou pour les femmes, c'est le secteur industriel qui renferme la plus grande prospective d'entrepreneurs formés. Le secteur du commerce est le moins bien doté de femmes entrepreneurs formés (20,4%).

Selon le nombre de personnes engagées et le genre, la formation de l'entrepreneur se présente comme suit :

Tableau 4.87: Nombre de personnes engagées, formation et genre (%)

Genre	Nombre de personnes engagées							
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	Total
Masculin	47,0	56,2	69,7	71,9	67,7	77,8	60,8	57,0
Féminin	67,5	55,0	41,2	44,5	49,3	45,8	35,5	62,2

La proportion des hommes ayant eu un apprentissage professionnel augmente parallèlement à celle des entreprises ayant un effectif de plus en plus élevé de personnes employées. Cette règle n'est pas observée au niveau des femmes entrepreneurs dans la mesure où la part relative de celles ayant bénéficié d'un apprentissage professionnel diminue parallèlement au nombre de personnes employées.

Les années réussies dans la formation ont-ils des effets sur l'emploi ?

Le tableau ci-après fournit des éléments de réponse à cette question.

Tableau 4.88 : Années réussies et nombre de personnes engagées selon le genre de l'entrepreneur (%)

Nombre d'années réussies	Nombre de personnes employées															
	1		2		3		4-5		6-9		10-19		20-49		Total	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
0	30,0	50,4	19,8	20,1	22,3	20,9	20,1	12,7	21,0	6,5	10,9	-	5,2	-	23,6	36,6
Moins de 5 ans	14,9	11,6	16,7	9,9	17,0	10,2	17,6	16,0	19,6	-	7,7	-	5,7	-	16,2	11,0
5-8 ans	24,7	14,0	29,3	19,8	28,3	12,0	33,1	16,0	23,0	6,7	20,4	22,8	13,9	16,2	27,5	15,5
9-11 ans	20,2	14,2	21,7	25,3	20,4	21,9	15,0	13,0	12,6	6,7	19,1	-	8,8	17,1	20,0	17,8
12 ans	4,5	3,3	6,7	12,5	5,1	16,1	4,4	10,2	9,3	21,4	10,8	47,0	13,0	1,1	5,7	7,8
Plus de 12 ans	5,7	6,5	5,8	12,4	6,8	18,8	9,7	32,2	14,4	58,6	31,1	30,1	53,4	47,9	7,0	11,3
(supérieur)																
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nombre d'années réussies	Nombre de personnes employées															
	1		2		3		4-5		6-9		10-19		20-49		Total	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
0	30,0	50,4	19,8	20,1	22,3	20,9	20,1	12,7	21,0	6,5	10,9	-	5,2	-	23,6	36,6
Moins de 5 ans	14,9	11,6	16,7	9,9	17,0	10,2	17,6	16,0	19,6	-	7,7	-	5,7	-	16,2	11,0
5-8 ans	24,7	14,0	29,3	19,8	28,3	12,0	33,1	16,0	23,0	6,7	20,4	22,8	13,9	16,2	27,5	15,5
9-11 ans	20,2	14,2	21,7	25,3	20,4	21,9	15,0	13,0	12,6	6,7	19,1	-	8,8	17,1	20,0	17,8
12 ans	4,5	3,3	6,7	12,5	5,1	16,1	4,4	10,2	9,3	21,4	10,8	47,0	13,0	1,1	5,7	7,8
Plus de 12 ans	5,7	6,5	5,8	12,4	6,8	18,8	9,7	32,2	14,4	58,6	31,1	30,1	53,4	47,9	7,0	11,3
(supérieur)																
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

L'emploi concernant les entrepreneurs et les femmes entrepreneurs n'ayant réussi aucune formation est essentiellement concentré sur 1 ou 2 personnes. Pour le niveau du primaire (moins de 5 ans), l'emploi n'augmente pas. C'est à partir du niveau collégial (5-8 ans) que l'emploi s'améliore tant pour les hommes que pour les femmes.

A partir du niveau baccalauréat et de l'enseignement supérieur (12 ans et plus), l'emploi connaît une forte amélioration quel que soit le genre de l'entrepreneur.

Tableau 4.89: Nombre de personnes employées et nombre moyen d'années de formation réussies

Nombre de personnes employées	Moyenne des années réussies	ic
-------------------------------	-----------------------------	----

1	4,88	0,84
2	6,32	1,08
3	6,21	1,07
4-5	6,47	1,11
6-9	7,10	1,22
10-19	8,70	1,49
20-49	11,98	2,05
Total	5,83	1

L'emploi semble s'améliorer de façon appréciable au fur et à mesure qu'augmente le niveau de formation des entrepreneurs, aussi bien pour les hommes que pour les femmes:

Tableau 4.90: Niveau d'emploi et niveau de formation selon le genre

Nombre de personnes employées	Masculin		Féminin	
	Moyenne des années de formation	IC	Moyenne des années de formation	IC
1	5,28	0,90	4,88	0,84
2	6,11	1,04	6,32	1,08
3	5,93	1,01	6,21	1,07
4-5	6,05	1,03	6,47	1,11
6-9	6,67	1,14	7,10	1,22
10-19	9,45	1,61	9,70	1,66
20-49	11,84	2,02	11,98	2,06
Total	5,87	1	5,83	1

4.7.7. Caractéristiques de l'emploi précédent de l'entrepreneur

Les deux-tiers des entrepreneurs enquêtés avaient le statut d'employé et dans près d'un cas sur six l'entrepreneur travaillait pour son compte. Les employeurs ne représentent guère plus de 4,2% et les aides familiaux 10,2% avant d'exercer le présent travail.

Ces proportions sont assez voisines pour les différents secteurs d'activité. Les mêmes proportions sont assez proches quand on les ventile selon le nombre de personnes engagées à l'exception des employeurs pour lesquels la proportion globale de 4,2% change d'une classe d'emploi à une autre, et passe de 2% pour 1 emploi à 8% pour les classes 10-19 et 20-49 personnes employées. Selon le genre, les proportions globales ne changent pas beaucoup quand elles sont croisées avec le secteur d'activité ou avec le nombre de personnes engagées.

4.7.8. Caractéristiques de l'emploi actuel

La proportion des employeurs et des employeuses travaillant pour leur compte est de 77,2% ; les employés ne représentent que 18,6% et les aides familiaux 4,1%, sauf pour quelques cas (hôtellerie-restauration notamment).

Ces proportions ne varient pas outre mesure en passant d'un secteur à un autre.

Par contre, elles varient considérablement en fonction du nombre de personnes engagées.

Tableau 4.91: Emploi, statut et nombre de personnes engagées (%)

Statut	Nombre de personnes engagées							Total
	1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
Employé	4,7	24,9	29,0	30,6	37,2	39,2	50,2	18,6
Employeur	3,7	63,5	65,2	64,7	61,4	54,8	49,2	40,4
Propre compte	89,8	4,4	1,7	1,0	0,5	6,0	0,2	36,8
Aide familiale	1,8	7,1	4,1	3,7	0,8	-	0,4	4,1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

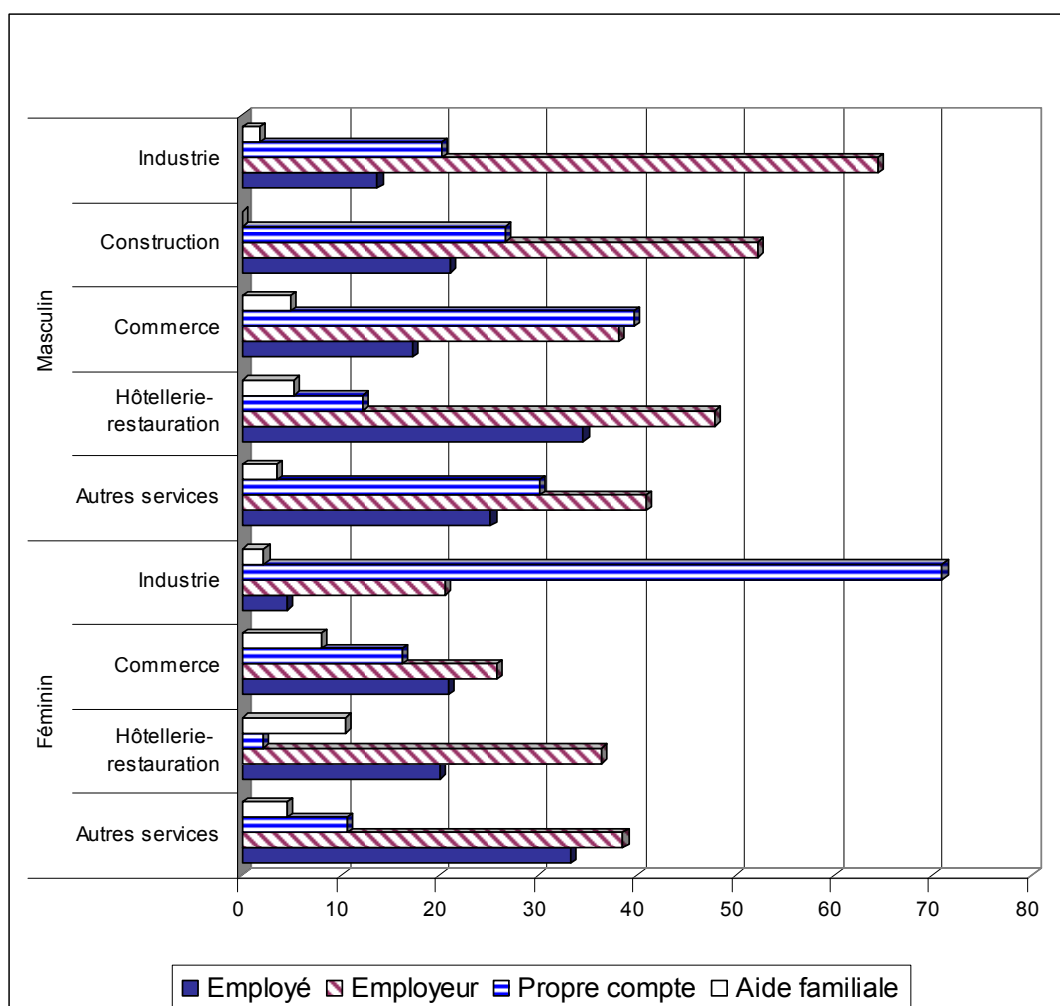
Il ressort que le statut d'employeur correspond dans une large mesure aux entreprises les moins petites, alors que les entrepreneurs installés pour leur propre compte se cantonnent essentiellement dans les plus petites entreprises n'employant dans une large proportion qu'une personne (89,8%).

Examinée selon le genre et le secteur d'activité, les données sur la situation actuelle dans l'emploi se présentent comme suit:

Tableau 4.92: Situation actuelle dans l'emploi de l'entrepreneur (%)

Situation	Masculin					Féminin			
	Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Industrie	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services
Employé	13,7	21,1	17,2	34,6	25,2	4,6	21,0	20,1	33,3
Employeur	64,4	52,2	38,1	48,0	41,0	20,5	25,8	36,4	38,6
Propre compte	20,2	26,7	39,8	12,2	30,2	71,0	16,3	2,1	10,6
Aide familiale	1,7	-	4,9	5,2	3,5	2,2	8,0	10,5	4,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Graphique 4.61. : Situation actuelle dans l'emploi de l'entrepreneur (%)



Les femmes installées pour leur propre compte représentent la proportion la plus élevée (71,0%), qui se trouve dans le secteur de l'industrie. Cette proportion est suivie de celle des hommes employeurs dans le même secteur (64,4%).

Dans le secteur de l'industrie, les femmes employeuses sont peu nombreuses (20,5%).

Dans le secteur du commerce, les hommes sont peu employés (17,2%).

4.8 Contraintes rencontrées par les entreprises

Les contraintes rencontrées par les MPE peuvent être réparties en deux catégories :

- Celles liées à l'accès et à l'adéquation des infrastructures et services de base.
- Celles qui correspondent à des contraintes proprement dites.

4.8.1. Accès aux infrastructures et services de base et adéquation

Les infrastructures dont il s'agit ici sont l'eau, l'électricité, le téléphone, l'assainissement, les routes et le transport de travailleurs et de marchandises.

Tableau 4.93: Accès aux infrastructures et adéquation (%)

Type d'infrastructure ou de service	Accès			Adéquation					
	Urbain	Rural	Total	Mauvaise		Moyenne		Bonne	
				Urbain	Rural	Urbain	Rural	Urbain	Rural
Eau	53,2	28,3	47,4	17,8	23,9	32,4	41,8	49,8	34,3
Electricité	94,2	81,3	91,2	12,4	19,6	35,3	38,5	52,3	42,0
Téléphone fixe	23,2	9,3	20,0	30,3	39,5	24,1	31,3	45,6	29,2
Assainissement	60,5	23,3	51,9	18,3	31,5	31,7	33,8	49,9	34,6
Route	82,8	65,0	78,7	21,9	32,2	49,6	47,2	28,5	20,6
Transport du personnel	40,0	30,0	37,7	30,9	46,0	36,7	34,3	32,4	19,7
Transport des marchandises	49,6	41,0	47,6	25,6	35,2	41,3	38,6	33,1	26,1
Centre de soins	47,4	42,9	46,4	41,7	50,0	47,7	41,9	10,6	8,1
Téléphone portable	61,7	44,3	57,6	9,1	12,6	27,1	34,4	63,8	53,0

L'accès des MPE aux infrastructures et services de base est en général moyen, meilleur en milieu urbain qu'en milieu rural. Il est élevé pour l'électricité et la route (en moyenne, respectivement 91% et 79%) ; moyen pour l'assainissement (52%), l'eau (47%), le transport de marchandises (48%) et les centres de soins (46%) ; faible pour le transport du personnel (38%) et très faible pour le téléphone fixe (20%). Cependant les progrès rapides de l'accès au téléphone portable au cours des dernières années comble largement le déficit d'accès au téléphone fixe : près de 58% avec respectivement 62% et 44% en milieux urbain et rural.

L'adéquation des infrastructures et des services de base est considérée comme plutôt bonne pour l'électricité, particulièrement en milieu urbain. Il en est de même dans ce milieu pour l'eau, l'assainissement et le téléphone fixe. Elle est jugée moyenne dans les deux milieux pour la route et le transport de marchandises, pour les centres de soins en milieu urbain et l'eau en milieu rural. Elle est jugée mauvaise dans ce dernier pour les centres de soins, le transport du personnel et le téléphone fixe, mais à 53% pour le téléphone portable (et près de 64% en milieu urbain).

4.8.2 Les contraintes proprement dites

Plus de vingt catégories de contraintes ont été considérées selon leur intensité. Elles sont très variées et vont de la disponibilité du capital initial et des services financiers, aux relations avec les administrations aux problèmes du travail, de la concurrence, de la législation etc...

Les deux-tiers (16 des 23 types de contraintes) sont d'une intensité faible ou modérée pour les MPE. Les 7 restantes sont plus sérieuses : par ordre d'acuité, il y a d'abord la rentabilité puis la faible demande pour la production et la concurrence des micro et petites entreprises qui affectent aussi bien les MPE quel que soit le genre de l'entrepreneur ; il y a ensuite la difficulté de réunir le capital initial qui touche plus les entrepreneurs hommes.

Il y a enfin le coût des matières premières, la capacité de production non utilisée et les services financiers.

Les contraintes affectent – contrairement à ce qu'on pourrait penser- plus les MPE installées en milieu urbain (13/23) qu'en milieu rural, et encore plus les MPE dirigées par des hommes (20/23) et la différence de sévérité n'est pas grande pour les trois autres.

Concernant les secteurs d'activités, deux connaissent plus de difficultés : l'industrie (capacité de production non utilisée, surtout les entreprises dirigées par des femmes, la concurrence des micro, moyennes et grandes entreprises et des importations, les services financiers, la rentabilité et le taux d'imposition) et la construction (la concurrence des petites entreprises, les services financiers, les autres services d'appui et la rentabilité), qui est un secteur exclusivement masculin.

Tableau 4.94: Les contraintes et leur intensité selon le genre de l'entrepreneur (%)

Type de contrainte	Intensité					
	Nulle/faible		Moyenne		Elevée	
	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin
1. Réunir le capital initial	21,7	36,3	25,3	27,1	53,0	36,6
2. Autorisation et enregistrement	42,3	68,5	22,9	11,6	34,8	19,9
3. Code du travail	89,7	94,6	6,6	4,4	3,6	1,0
4. Inspection du travail	87,7	92,3	8,1	5,1	4,2	2,5
5. Coût de la main d'œuvre	67,2	78,5	24,5	13,7	8,3	7,8
6. Réglementation environnementale	86,0	89,4	9,2	7,3	4,8	3,4
7. Disponibilité de la main d'œuvre qualifiée	36,1	41,7	33,8	33,0	30,1	25,3
8. Conserver la main d'œuvre qualifiée	73,1	79,0	17,4	13,1	9,6	7,9
9. Disponibilité des matières premières	67,4	75,0	17,2	11,2	15,4	12,9
10. Coût des matières premières	64,0	68,8	25,5	21,4	10,6	9,8
11. Capacité de production non utilisée	39,5	25,1	32,8	35,8	27,6	39,0
12. Faible demande pour la production	15,0	12,9	44,0	42,2	41,0	45,0
13. Concurrence des micro entreprises (<10 personnes)	15,1	17,9	21,6	22,5	63,3	59,6
14. Concurrence des petites entreprises (<50)	71,9	73,5	9,8	9,3	18,3	17,2
15. Concurrence des moyennes et grandes entreprises (≥50)	83,6	82,9	5,5	4,7	10,9	12,4
16. Concurrence des importations	78,3	74,7	9,1	11,7	12,6	13,6
17. Services financiers	38,2	39,8	27,9	25,2	33,8	35,0
18. Autres services d'appui	41,0	36,6	26,3	28,2	32,7	35,2
19. Rentabilité	7,3	12,1	49,6	49,2	43,1	38,7
20. Taux d'imposition	30,8	60,6	20,7	10,8	48,5	28,7
21. Droits de douane	92,6	95,9	3,8	1,4	3,6	2,7
22. Administration fiscale	71,4	82,8	11,1	6,1	17,5	11,1
23. Autres,	88,6	91,8	1,0	2,4	10,4	5,7

4.9. Problèmes rencontrés par les femmes entrepreneurs

Moins de la moitié des entrepreneurs (48%) pensent que les femmes entrepreneurs rencontrent des problèmes particuliers, dont 44% des hommes entrepreneurs et 50,7% des femmes.

4.9.1. Appréciation selon le type de problème et le genre

Neuf types de problèmes ont été considérés dont huit liés à l'activité de l'entreprise (création, recrutement de personnel, gestion, commercialisation...) et un au genre de l'entreprise (harcèlement) en plus d'une catégorie « autres » qui regroupe les problèmes non spécifiés.

Tableau 4.95: Problèmes rencontrés par les femmes entrepreneurs selon le genre du répondant et le secteur d'activité (%)

Domaine	Secteur d'activité et répondant					
	Industrie		Commerce		Hôtellerie-restauration	
	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin
Création d'entreprise	51,9	58,7	37,8	60,3	57,4	45,2

Recrutement des travailleurs	35,0	12,3	35,6	21,0	82,9	19,3
Gestion	51,2	19,4	62,8	43,6	77,8	29,0
Commercialisation	33,8	65,9	54,2	63,7	18,4	27,5
Accès aux services financiers	39,7	66,4	19,9	42,4	18,3	5,4
Accès aux autres services de soutien	37,5	57,4	18,0	35,7	13,4	5,4
Obtention des commandes	40,3	56,5	22,5	24,1	12,9	5,1
Adhésion aux organisations professionnelles	17,3	26,9	21,7	26,7	40,4	30,2
Harcèlement	47,5	41,6	78,7	65,6	92,0	100,0
Autres	35,7	10,2	18,7	22,7	22,3	41,1

Domaine	Autres services		Total		
	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin	Total
Création d'entreprise	62,2	65,2	49,1	60,2	56,3
Recrutement des travailleurs	31,8	35,8	37,8	20,2	26,3
Gestion	46,5	44,9	56,8	30,8	39,9
Commercialisation	13,4	18,7	36,1	52,2	46,7
Accès aux services financiers	16,6	34,5	23,4	51,7	41,8
Accès aux autres services de soutien	19,8	33,7	22,6	45,5	37,5
Obtention des commandes	19,9	25,6	25,2	40,9	35,4
Adhésion aux organisations professionnelles	19,9	23,9	21,5	26,2	24,6
Harcèlement	71,8	70,9	70,6	55,7	60,9
Autres	7,8	18,6	18,3	16,7	17,3

L'appréciation de l'acuité du problème selon le genre de l'entrepreneur interviewé est différente. Pour les femmes entrepreneurs, le problème le plus aigu qu'elles rencontrent est la création d'entreprise (60%), suivi par le harcèlement (56%) puis la commercialisation (52%), alors que pour les hommes entrepreneurs, le premier problème des femmes entrepreneurs est le harcèlement (70,6%), le second est la gestion (près de 57%), alors qu'il n'arrive qu'en septième position chez les femmes avec moins de 31%, le troisième, la création d'entreprise (49%).

L'appréciation de l'acuité varie aussi selon le secteur d'activité où exerce la femme entrepreneur et le genre du répondant. Quelques rares cas de convergence des opinions existent. C'est le cas du harcèlement qui est extrêmement aigu dans l'hôtellerie-restauration (100% pour les femmes entrepreneurs et 92% pour les hommes) alors qu'il est relativement modéré dans l'industrie (moins de 42% selon les femmes entrepreneurs contre moins de 48% pour les hommes entrepreneurs). Par contre il y a une grande divergence dans l'appréciation de l'acuité du problème de gestion pour les femmes dans le même secteur (près de 78% dans l'opinion des hommes entrepreneurs contre seulement 29% pour les femmes, pour d'autres exemples).

4.9.2. Problèmes spécifiques

Il s'agit de problèmes liés à la relation entre leur activité d'entreprise et leur ménage ou environnement social.

Près de 62% des femmes entrepreneurs considèrent qu'elles ont besoin d'une autorisation de leur ménage pour exercer leur activité d'entreprise. L'autorisation vient principalement de l'époux (près de 48%) ou du père (36%). Par contre moins de 13% considèrent qu'elles ont besoin d'une autorisation de la communauté.

A la question « d'où vient la contrainte la plus grande concernant l'exercice de son activité, du ménage ou de la communauté », 74% des femmes entrepreneurs considèrent qu'il n'y a pas de contrainte, 16% qu'elle a pour origine la communauté et moins de 10%, le ménage.

Ensuite, interrogées « si elles souffrent de conflit entre les tâches de l'entreprise et celles du ménage », les femmes entrepreneurs sont partagées : la moitié répond par l'affirmative et l'autre par la négative.

Enfin, les quatre-cinquièmes des femmes entrepreneurs se sentent plus fortes grâce à leurs revenus.

4.10. Caractéristiques de l'emploi

4.10.1. Structures par genre et âge de l'emploi dans les MPE

Les deux tableaux suivants donnent la structure de l'emploi dans les MPE selon le genre et l'âge.

Il apparaît que plus de quatre-cinquièmes des personnes employées par les MPE sont des hommes (80,9%) et moins d'un cinquième des femmes (19,1%). Ces données sont corroborées par celles de la Direction de la Statistique (respectivement 80,6% et 19,4%)².

Tableau 4.96: Répartition de l'emploi par genre et âge (%)

Groupes d'âges	Masculin	Féminin	Total
Moins de 15 ans	94,5	5,5	100
15-24	81,3	18,7	100
25-59	79,9	20,1	100
60 et +	86,3	13,7	100
Total	80,9	19,1	100
(Effectif)	1.301.473	307.908	1.609.381

La structure 4/5èmes – 1/5^{ème} est respectée pour les groupes d'âges 15-59 ans qui constituent 93% des employés des MPE. On constate par contre un déséquilibre en ce qui concerne les groupes extrêmes : les enfants et le troisième âge. En effet, les employés de moins de 15 ans et de 60 ans et plus sont respectivement à 94,5% et 86,3% masculins. Ce déséquilibre est compensé par la concentration des femmes dans le groupe d'âge (25-59 ans) où elles représentent 76,2% de l'emploi féminin contre 71,8% pour l'emploi masculin.

Tableau 4.97: Structure de l'emploi par âge et genre (%)

Groupes d'âges	Masculin	Féminin	Total
Moins de 15 ans	3,4	0,8	2,9
15-24	20,9	20,4	20,8
25-59	71,8	76,2	72,7
60 et +	3,9	2,6	3,6
Total	100	100	100
(Effectif)	1.301.473	307.908	1.609.381

En d'autres termes, l'emploi des enfants (moins de 15 ans) est près de 3% dans les MPE, 3,4% des employés masculins et seulement 0,8% des employés féminins. Le niveau d'emploi d'enfants dans les MPE est bien supérieur à celui du secteur privé et des ménages en milieu urbain, tel que donné par l'enquête nationale annuelle de l'emploi de 2002 (1,1%)³.

4.10.2. Structure par secteur d'activité

La structure de l'emploi par genre varie cependant selon le secteur d'activité.

² Haut Commissariat au Plan, Direction de la Statistique, Annuaire Statistique du Maroc, 2003, page 508 et nos calculs. Il s'agit de la population active occupée non agricole en 2002.

³ Haut Commissariat au Plan (2002), Direction de la Statistique, Activité, emploi et chômage, p.131 et nos calculs.

Il est de 3,6% pour le secteur privé et les ménages au niveau national, car fortement influencé par l'emploi des enfants dans ce secteur en milieu rural qui est de 5,6%, idem, p.130 et 132 et nos calculs.

Tableau 4.98: Structure de l'emploi par genre selon le secteur d'activité (%)

Secteur d'activité	Masculin	Féminin	Total
Industrie	76,1	23,9	100,0
Construction	92,0	8,0	100,0
Commerce	86,5	13,5	100,0
Hôtellerie – restauration	79,4	20,6	100,0
Autres services	74,3	25,7	100,0
Total	80,9	19,1	100,0
(Effectif)	1.308.446	307.887	1.616.333

Il apparaît que les femmes sont plus concentrées (par rapport à la moyenne : 19,1%) dans les autres services (25,7%), l'industrie (y compris l'artisanat, 23,9%) et dans une moindre mesure, l'hôtellerie – restauration (20,6%). Et les hommes, dans la construction (92%) et le commerce (86,5%) par rapport à une moyenne générale dans l'ensemble des secteurs de 80,9%.

4.10.3. Permanence de l'emploi

Les emplois des MPE se caractérisent par la permanence, comme il ressort du tableau ci-après.

Tableau 4.99 : Permanence de l'emploi selon le genre (%)

Nature de l'emploi	Masculin	Féminin	Total
Permanent	89,5	91,7	89,9
Temporaire	8,3	5,6	7,8
Occasionnel	2,2	2,7	2,3
Total	100,0	100,0	100,0
(Effectif)	1.309.821	302.218	1.612.039

En effet, près de 9 travailleurs sur 10 parmi les hommes (89,5%) et plus de 9 sur 10 chez les femmes jouissent d'un travail permanent (91,7%). La temporalité et la saisonnalité du travail concernent 10,5% des hommes et seulement 8,3% des femmes.

Cette permanence est assez surprenante compte tenu des caractéristiques des MPE et particulièrement du peu de moyens dont elles disposent en général.

L'examen de l'emploi dans les MPE selon la nationalité montre que la quasi-totalité des employés sont marocains (99,6%).

4.10.4. Niveau de qualification des travailleurs

Autre constatation intéressante : les travailleurs dans les MPE sont dans une large mesure qualifiés avec près de 7 cas sur 10 pour les hommes et 8 cas sur dix pour les femmes. Les semi-qualifiés sont respectivement de près de 18,3% et 14,5% et les travailleurs non qualifiés et les apprentis ne représentent que de faibles proportions comme le montre le tableau ci-après, respectivement 13,1% et 5,7%.

Tableau 4.100 : Niveau de qualification selon le genre

Niveau	Masculin	Féminin	Total
Qualifié	68,6	79,8	70,9
Semi-qualifié	18,3	14,5	17,5
Non qualifié	7,6	4,7	7,0
Apprentis	5,5	1,0	4,6
Total	100,0	100,0	100,0
(Effectif)	1.114.408	273.929	1.388.337

Cette structure de qualification du travail dans les MPE s'explique par le fait que celles d'une à deux personnes –dont l'entrepreneur- en représentent les trois-quarts. Et l'entrepreneur, qu'il soit travailleur indépendant ou employeur-travailleur, doit avoir une certaine qualification.

4.10.5. Critères de recrutement

Le critère le plus important de recrutement des travailleurs qualifiés et non qualifiés diffère largement, comme il ressort du tableau suivant.

Tableau 4.101 : Répartition des Travailleurs selon la qualification et le critère le plus important de recrutement (%)

Critères	Travailleurs qualifiés (%)	Travailleurs non qualifiés (%)
Age	1,3	4,2
Genre	7,4	10,2
Qualification	40,0	-
Caractère et qualités morales	23,9	48,9
Famille	13,4	18,5
Proche	3,1	3,7
Voisin	0,3	0,9
Ami du lieu de naissance	1,4	1,5
Collègue dans l'apprentissage de la profession	2,0	2,7
Autres critères	7,2	9,3
Total	100	100
(Effectif)	710.743	648.817

Pour les travailleurs qualifiés, le critère de recrutement le plus important est la qualification (40%), suivi par le caractère et les qualités morales (23,9%), puis les relations - famille, proche, voisin, etc. (20,2%) ; le genre du travailleur venant loin derrière (7,4%).

Pour les travailleurs non qualifiés, le critère le plus important est de loin le caractère et les qualités morales (48,9%), suivi par les relations (27,3%), puis par le genre (10,2%). Le critère de recrutement le plus important est le même quel que soit le genre de l'entrepreneur. Il est cependant plus tranché chez les entrepreneurs masculins que féminins : la qualification pour les travailleurs qualifiés (respectivement 41,4% et 34%) ; le caractère et les qualités morales pour les travailleurs non qualifiés (50,4% contre 42,7%).

Il ressort par ailleurs que près de 7 travailleurs sur 10 ont des liens familiaux avec les employeurs.

Plus de la moitié des travailleurs ont reçu une formation liée au travail actuel ; ce qui représente un acquis de première importance pour les MPE et un levier de développement et de structuration de cette catégorie d'entreprises.

Par ailleurs, la quasi-totalité des travailleurs ne bénéficient pas d'un contrat de travail (93%) et seule une faible proportion d'entre-eux est déclarée à la CNSS.

Les travailleurs qui bénéficient d'une assurance maladie ne représentent que 2,7% et un travailleur sur dix bénéficie des congés payés. Cependant 8% des travailleurs obtiennent des avantages en nature mais qui restent limités.

4.10.6. Salaires

Les salaires de la main d'œuvre employée varient selon le niveau de qualification. D'intéressants résultats en termes de salaires moyens et de coefficients de dispersion apparaissent selon les secteurs d'activité et le genre des employés des MPE comme suit.

Personnel qualifié

Tableau 4.102 : Salaires du personnel qualifié selon le genre des travailleurs

Secteurs	Masculin			Féminin		
	Salaire mensuel moyen	CD	IC	Salaire mensuel moyen	CD	IC (base 1 = moyenne)
Industrie	2358	2,84	1,20	1176	3,60	0,98
Constructions	4948	2,23	2,53	1737	0,87	1,46
Commerce	1741	4,14	0,90	1107	2,36	0,93
Hôtellerie - restauration	2009	2,42	1,01	794	1,76	0,67
Autres services	1987	2,50	1,01	1444	1,65	1,21
Total	1956	-	1	1194	-	1

Notes: CD : Coefficient de dispersion

IC: Indice comparatif (1 = moyenne)

Les salaires du personnel qualifié se caractérisent par deux traits essentiels :

1. Le salaire moyen des hommes dépasse de près de 64% celui des femmes, respectivement 1956 et 1194 DH.
2. Les salaires sont très disparates d'un secteur d'activité à l'autre ; en témoignent les coefficients de dispersion qui varient de 2,23 à 4,14 pour les hommes et de 0,87 à 3,60 pour les femmes.

Les indices comparatifs par rapport à la moyenne corroborent cette dispersion dans la mesure où ils varient de 0,9 à 2,53 pour les hommes et de 0,67 à 1,46 pour les femmes. La disparité entre salaires est bien plus élevée chez les hommes que chez les femmes.

Personnel semi-qualifié

La comparaison des salaires du personnel semi-qualifié confirme les écarts entre les hommes et les femmes qui se trouvent dans un rapport allant de 1 (femmes) à 1,34 (hommes).

Tableau 4.103 : Salaires du personnel semi-qualifié

Secteurs	Masculin			Féminin		
	Salaire mensuel moyen	CD	IC	Salaire mensuel moyen	CD	IC (base 1 = moyenne)
Industrie	1999	2,66	1,17	1569	3,49	1,23
Constructions	2658	1,56	1,55	1213	0,16	0,95
Commerce	1620	3,83	0,95	1018	2,91	0,80
Hôtellerie - restauration	1400	1,22	0,82	3087	3,52	2,42
Autres services	1693	3,21	0,99	915	1,65	0,72
Total	1713	3,27	1,00	1276	3,58	1,00

En effet, le salaire mensuel moyen des hommes qui est de 1713DH pour ce niveau de qualification, connaît de grandes variations intra et inter secteurs d'activité avec un coefficient de dispersion qui atteint 3,83 pour le commerce, 3,21 pour les autres services et seulement 1,22 pour l'hôtellerie – restauration alors que le coefficient de dispersion est de 3,27 pour la moyenne inter-secteurs. L'indice comparatif (IC) varie de 0,82 (hôtellerie - restauration) à 1,55 (construction). Le salaire mensuel moyen pour les femmes qui est de 1276DH, connaît également des variations intra et inter secteurs, avec un coefficient de dispersion allant jusqu'à 3,52 pour l'hôtellerie- restauration et seulement 0,16 pour la construction pour un coefficient de dispersion intersectoriel de 3,58. L'indice comparatif varie de 0,72 (autres services) à 2,42 (hôtellerie- restauration), soit une variation sectorielle des salaires presque deux fois plus élevée que pour le personnel semi-qualifié masculin.

Personnel non qualifié

Tableau 4.104: Salaires du personnel non qualifié

Secteurs	Masculin			Féminin		
	Salaire mensuel moyen	CD	IC	Salaire mensuel moyen	CD	IC (base 1 = moyenne)
Industrie	1355	3,81	0,92	459	4,40	0,64
Constructions	8202	1,39	5,59	-	-	-
Commerce	1040	3,12	0,71	513	1,37	0,71
Hôtellerie-restauration	1531	3,24	1,04	1349	2,34	1,88
Autres services	2839	4,06	1,93	765	3,12	1,07
Total	1468	4,03	1,00	718	2,91	1,00

Variant dans un rapport de 1 à 2, en faveur des hommes, les salaires mensuels moyens atteignant 1468 DH pour les hommes et 718 DH pour les femmes. A ce niveau, les variances inter et intra secteurs sont très élevées et expriment à la fois les différences entre secteurs et au sein de chaque secteur, comparativement aux autres.

En témoignent également les indices comparatifs (IC) variant de 0,71 à 5,59 pour les hommes et de 0,64 à 1,88 pour les femmes.

Les MPE se caractérisent par la nécessité de s'adapter aux marchés de l'emploi et aux marchés d'écoulement de leurs produits. En fait, elles sont amenées à recruter une grande diversité de personnels pour s'adapter aux contextes du moment.

Apprentis

Tableau 4.105: Salaires des apprentis

Secteurs	Masculin			Féminin		
	Salaire mensuel moyen	CD	IC	Salaire mensuel moyen	CD	IC (base 1 = moyenne)
Industrie	520	2,02	1,25	479	1,20	2,60
Constructions	964	4,59	2,35	-	-	-
Commerce	392	0,94	0,94	128	2,71	0,69
Hôtellerie-restauration	446	0,83	1,07	225	1,09	1,22
Autres services	309	0,98	0,74	65	2,95	0,35
Total	417	1,60	1,00	185	2,10	1,00

Les différences de salaires entre les hommes et les femmes s'accroissent à ce niveau dans un rapport allant de 1 (hommes) à 0,44 (femmes). Le salaire mensuel moyen des hommes, de 417 DH, connaît une dispersion élevée au sein de chaque secteur allant de 0,83 (hôtellerie- restauration) à 4,59 (construction).

Le salaire mensuel moyen des femmes, de 185 DH connaît une moindre dispersion sectorielle variant de 0,35 (autres services) à 2,60 (industrie) ; cependant la dispersion intersecteur est plus élevée chez les femmes (CD = 2,10) que chez les hommes (CD = 1,60).

Tableau 4.106 : Comparaison indiciaire des salaires par niveau de qualification et secteur d'activité selon le genre (Base 1 = moyenne)

Secteur	Masculin						Féminin					
	Travailleurs qualifiés	Travailleurs semi-qualifiés	Travailleurs sans qualification	Apprentis	Base		Travailleurs qualifiés	Travailleurs semi-qualifiés	Travailleurs sans qualification	Apprentis	Base	

Industrie	1,14	0,97	0,65	0,29	1 (2068)	1,50	1,33	0,40	0,41	1 (1176)
Construction	1,10	0,60	1,83	0,22	1 (4489)	1,09	0,76	-	-	1 (1585)
Commerce	1,19	1,07	0,67	0,25	1 (1556)	0,87	0,80	0,40	0,10	1 (1269)
Hôtellerie- restauration	1,13	0,80	0,25	0,87	1 (1771)	0,64	2,49	1,09	0,18	1 (1241)
Autres services	1,05	0,90	1,50	0,16	1 (1891)	1,17	0,75	0,62	0,05	1 (1234)
Total	1,11	0,97	0,83	0,24	1 (1762)	1,01	1,08	0,61	0,16	1 (1180)

Hommes

Si le salaire mensuel moyen dans le secteur de l'industrie se situe à 2068DH, il connaît de fortes variations qui dépassent cette moyenne de 14% pour les travailleurs qualifiés mais arrive à peine à 29% de cette même moyenne pour les apprentis.

Le secteur de la construction, qui procure un salaire mensuel moyen très élevé de 4489DH enregistre également des variations allant de plus 10% pour les travailleurs qualifiés à seulement 22% de ce salaire pour les apprentis.

Le secteur du commerce, qui enregistre un salaire mensuel moyen de 1556DH varie dans de fortes proportions allant de 19% en plus à 0,25 de la moyenne. Quant au secteur de l'hôtellerie-restauration, il enregistre des amplitudes de variation allant de plus de 13% par rapport à la moyenne à seulement 13% de cette même moyenne.

Le secteur des autres services enregistre de fortes variations par rapport à la moyenne, allant de plus de 5% par rapport à la moyenne qui est de 1891DH par mois à seulement 0,24% de cette moyenne. Dans l'ensemble, les salaires des hommes varient par rapport à une moyenne de 1762DH entre plus 11% et moins 76%. Cette moyenne est légèrement inférieure au SMIG (salaire minimum interprofessionnel garanti) qui est de 1.826 DH⁴.

Femmes

S'agissant des femmes dont le salaire mensuel moyen global se situe à 1180DH, 65% du SMIG, l'amplitude des variations va de 8% de plus à 84% de moins.

Cependant dans le secteur de l'hôtellerie-restauration, les variations des salaires féminins sont très élevés et passent de 1 (1241 DH) à 2,49 d'une part et à 0,18 d'autre part pour les apprentis ; en d'autres termes, les femmes semi-qualifiées dans ce secteur perçoivent un salaire deux fois et demi plus élevé que la moyenne, au moment où les apprenties n'en reçoivent que 18%.

L'examen de la répartition des salaires moyens selon les secteurs, le nombre de personnes engagées et le genre, laisse apparaître qu'en général les salaires sont de plus en plus élevés au fur et à mesure qu'augmente la taille de l'entreprise.

Cette constatation est valable pour les différents niveaux de qualifications pour les hommes comme pour les femmes. L'écart est très grand entre la micro entreprise d'une personne et la taille entreprise de 20 à 49 personnes. Par exemple, le salaire moyen des hommes qualifiés, qui est de 1956DH, varie de 1056DH dans l'entreprise d'une personne à 40.770DH dans celle de 20 à 49 personnes. Et pour les femmes qualifiées, dont le salaire mensuel moyen est de 1194DH, l'éventail est de 536DH à 14.242DH.

Tableau 4.107: Salaire mensuel moyen par genre et niveau de qualification (DH)

Niveau de qualification	Masculin	Féminin
Qualifié	1956	1194
Semi-qualifié	1713	1276

⁴ Haut Commissariat au Plan (2003). C'est le salaire minimum pour les personnes âgées de 18 ans et plus, dans les secteurs autres que l'agriculture. Il n'est pas toujours respecté même dans les grandes entreprises.

Sans qualification	1467	716
Apprenti	417	185

Par ailleurs, près de six salariés sur dix ont déclaré avoir eu le même salaire que l'année précédente. Ce pourcentage varie selon le nombre de personnes employées dans l'entreprise. Les entreprises qui ont le pourcentage le plus élevé sont celles d'une personne (travailleur indépendant) avec 77,8%. Les autres tailles se situent autour de 40%.

Tableau 4.108: Personnes ayant eu le même salaire que l'année précédente par taille d'entreprise et secteur d'activité

Taille	%	Secteur	%
1	77,8	Industrie	61,3
2	42,2	Construction	7,2
3	40,5	Commerce	53,4
4-5	35,2	Hôtellerie- restauration	40,0
6-9	43,8		
10-49	42,8	Autres services	52,1
Total	59,2	Total	59,2

Il varie aussi selon le secteur d'activité. Il faudrait noter que le secteur de la construction enregistre les changements les plus importants avec les risques qui s'y attachent d'une part et l'instabilité de l'emploi d'autre part.

Avantages en nature et primes accordés aux travailleurs

Tableau 4.109: Avantages en nature et en espèces accordés aux travailleurs (%)

Avantages	Bénéficiaires (%)
Nourriture	8,0
Logement	3,8
Habillement	2,1
Scolarisation des enfants	0,4
Primes occasionnelles	6,0
Autres avantages	0,9

Les avantages accordés aux travailleurs des MPE restent limités. Ils consistent principalement en nourriture (8%) et en primes occasionnelles (fêtes, rentrée scolaire...6%).

4.11. Ménages des entrepreneurs

Nous analyserons dans cette section les revenus des ménages des entrepreneurs, leurs dépenses, leur endettement, leur logement et son équipement.

4.11.1. Revenu mensuel des ménages

4.11.1.1. Niveaux de revenus

Les niveaux de revenus mensuels des ménages des chefs de MPE se présentent de la manière suivante.

Tableau 4.110: Niveaux de revenus mensuels des ménages des chefs de MPE (en DH)

Tranche (DH)	%	% cumulé
Moins de 1.000	1,7	1,7
1.000 à 1.999	8,9	10,6
2.000 à 2.999	18,2	28,8
3.000 à 3.999	16,4	45,2
4.000 à 4.999	15,2	60,4
5.000 à 5.999	11,5	71,9
6.000 à 7.999	12,0	83,9
8.000 à 9.999	6,1	90,0
10.000 et plus	10,0	100,0
Total	100,0	-

Près de trois-quarts des ménages (73,3%) ont un revenu mensuel de 2.000 à 8.000 DH, 10% ont 10.000 DH et plus et un peu plus de 10% (10,6%) ont moins de 2.000. Le revenu mensuel moyen étant de 5.707 DH (nettement plus élevé que celui des ménages marocains en général, qui était de 4.024 DH selon l'enquête sur le niveau de vie des ménages de 1998/99, soit 42% de plus⁵. Plus d'un tiers (34,6%) ont entre 2000 et 4000 DH et plus d'un quart (26,7%) ont entre 4000 et 6000 DH, soit plus de 60% (61,3%) ; 11,5% ont entre 6000 et 8000 DH et 6,1% entre 8000 et 10000 DH.

4.11.1.2. Revenu selon le genre et le secteur d'activité

Quelle est l'incidence du genre de l'entrepreneur et du secteur d'activité sur le revenu de son ménage ?

Tableau 4.111 : Revenu du ménage selon le genre de l'entrepreneur et le secteur d'activité (%)

Tranche des revenus DH		Industrie	Construction	Commerce	Hôtellerie-restauration	Autres services	Total
- de 2.000 DH	Masculin	8	0,8	11,5	13,5	9,6	10,7
	Féminin	10,7	-	12,3	20,4	5,8	10,0
2.000 à 2.999 DH	Masculin	17,5	24,5	20,3	10,1	14,2	17,8
	Féminin	23,2	-	15,9	23,9	15,6	19,6
3.000 à 5.999 DH	Masculin	46,0	31,1	42,3	48,2	45,6	44,0
	Féminin	35,4	-	47,8	30,4	44,9	40,1
6.000 à 9.999 DH	Masculin	20,9	30,6	15,5	18,6	18,1	17,3
	Féminin	20,8	-	21,1	12,9	21,9	20,8
10.000 et plus	Masculin	7,7	13,0	10,5	9,6	12,4	10,3
	Féminin	9,9	-	2,8	12,5	11,9	9,3
Total	Masculin	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Féminin	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0

De façon générale, les revenus des ménages dont les MPE sont dirigées par des femmes sont voisins de celles dirigées par des hommes comme le montrent les distributions comparées.

Selon les secteurs d'activité cependant, on constate que les revenus moyens des ménages dont les MPE sont dirigées par des femmes sont inférieurs à ceux des hommes pour les secteurs du commerce, de l'hôtellerie- restauration, et des autres services. Ils sont par contre supérieurs dans l'industrie.

Si les revenus selon les secteurs d'activités ne semblent pas connaître de grandes différences quant à leur niveau, ils enregistrent cependant de grandes disparités d'un secteur à l'autre comme le font ressortir les coefficients de dispersion.

⁵ Ministère de la Prévision Economique et du Plan (2002), p31 et nos calculs.

Tableau 4.112: Revenu des ménages des entrepreneurs selon le genre et le secteur d'activité

Grands secteurs	Masculin			Féminin		
	Moyenne	Indices comparatifs	Coefficient de dispersion	Moyenne	Indices comparatifs	Coefficient de dispersion
Industrie	5.470,65	0,95	0,99	5.879,89	1,04	1,04
Construction	6.871,39	1,20	1,13	-	-	-
Commerce	5.485,56	0,96	1,15	4.806,79	0,85	0,81
Hôtellerie-Restauration	6.958,23	1,22	3,31	5.991,75	1,06	1,20
Autres services	5.973,14	1,05	0,93	5.831,32	1,03	0,91
Total	5.717,92	1,00	1,60	5.670,00	1,00	0,98

4.11.1.3. Revenu mensuel selon la taille de l'entreprise

Les revenus moyens des ménages des entrepreneurs augmentent avec la taille de l'entreprise avec un premier seuil au niveau de 3 personnes (IC=1.95, soit 2 fois la moyenne globale) ; et surtout à partir de 10 personnes engagées, les revenus enregistrent des niveaux importants qui dépassent largement la moyenne. Les variances semblent suivre des tendances liées au niveau des revenus dans la mesure où si le coefficient de dispersion est voisin de 1 pour le nombre 1 et 2, il est de 2,53 pour le nombre 3 et atteint 1,43 à partir de 10 personnes.

Tableau 4.113: Revenu des ménages selon la taille de l'entreprise

Taille de l'entreprise	Effectif	Moyenne (DH)	Ecart-type	IC	Coefficient de dispersion
1	84.104	5.155,72	5.052,52	0,60	0,98
2	95.661	5.571,63	6.101,34	0,72	1,10
3	38.803	6.469,43	16.386,94	1,95	2,53
4-5	22.323	6.140,57	5.576,78	0,66	0,91
6-9	6.820	6.624,60	6459,55	0,77	0,98
10-19	2.573	8.430,14	12.032,59	1,43	1,43
20-49	1.231	11.256,59	14.511,06	1,72	1,29
Total	251.515	5.707,19	8.425,49	1,00	1,48

Tableau 4.114 : Revenu moyen des ménages selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur (DH)

Nombre de personnes	Masculin	Féminin
1	5.182,95	5.105,92
2	5.400,52	6.347,40
3	6.604,51	5.785,08
4-5	6.164,41	6.014,83
6-9	6.242,11	9.837,64
10-19	8.684,81	4.472,19
20-49	11.587,76	7.953,35
Total	5.718,32	5.670,00

Tableau 4.115 : Revenu des ménages selon la taille de l'entreprise et le genre de l'entrepreneur (%)

Tranche des revenus (DH)		Taille de l'entreprise (Nombre de personnes)							Total
		1	2	3	4-5	6-9	10-19	20-49	
- 2.000 DH	Masculin	14,3	9,4	9,9	8,3	13,7	0,9	10,7	10,7
	Féminin	14,9	5,2	5,4	2,7	-	-	-	10,0
2.000 à 2.999 DH	Masculin	21,2	18,6	15,6	8,8	17,5	17,7	6,3	17,8
	Féminin	19,1	22,7	11,5	29,3	-	-	5,4	19,6
3.000 à 5.999 DH	Masculin	40,2	45,9	47,0	45,4	37,5	44,4	17,1	44,1
	Féminin	39,7	38,8	48,9	27,5	30,6	-	51,8	40,1
6.000 à 9.999 DH	Masculin	14,5	16,4	16,1	28,6	16,7	20,3	47,5	17,3
	Féminin	19,0	22,7	21,9	34,7	38,8	-	26,8	20,8
10.000 DH et plus	Masculin	9,7	9,5	11,5	9,7	14,8	15,9	18,4	10,3
	Féminin	7,4	10,4	12,2	10,6	30,6	100,0	16,1	9,3
Total	Masculin	100	100	100	100	100	100	100	100
	Féminin	100	100	100	100	100	100	100	100

Les revenus des ménages ne semblent pas changer selon qu'il s'agisse de MPE dirigées par des femmes ou des hommes. Ils sont par contre fonction du nombre de personnes engagées par les MPE comme constaté précédemment. Ceci apparaît plus nettement dans les ménages des entrepreneurs masculins où les MPE de taille 10 et plus se détachent nettement.

.11.1.4. Revenu selon le milieu de résidence et la région

Les moyennes des revenus des ménages changent considérablement entre le milieu urbain et le milieu rural avec des variances considérables comme le montrent les données suivantes, notamment en milieu urbain. Il faudrait noter que le revenu moyen est plus élevé en milieu rural, particulièrement pour les ménages d'entrepreneur féminin.

Tableau 4.116 : Moyenne, Minimum, Maximum des revenus des ménages selon le milieu de résidence (DH)

Milieu	Moyenne	Minimum	Maximum	Coefficient de variation (%)
Urbain	5.500	250	315.000	154
Rural	6.888	650	130.500	117
Ensemble	5.707	250	315.000	146

Tableau 4.117 : Revenu moyen des ménages selon le genre de l'entrepreneur et le milieu de résidence (DH)

Genre	Milieu	Moyenne
Masculin	Urbain	5619,56
	Rural	6347,85
	Total	5717,92
Féminin	Urbain	5069,82
	Rural	8131,46
	Total	5670,00
Total	Urbain	5499,88
	Rural	6888,16
	Total	5706,88

Les revenus changent par ailleurs selon les régions, avec en tête la région de Taza-Al Hoceima-Taounate (8.858DH), suivie de la région du Grand Casablanca (7.800DH) et de la Région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër (6.259DH); les indices comparatifs ci-après font ressortir ces différences.

Tableau 4.118 : Revenu Moyen, Minimum et Maximum des ménages des entrepreneurs selon les régions (DH)

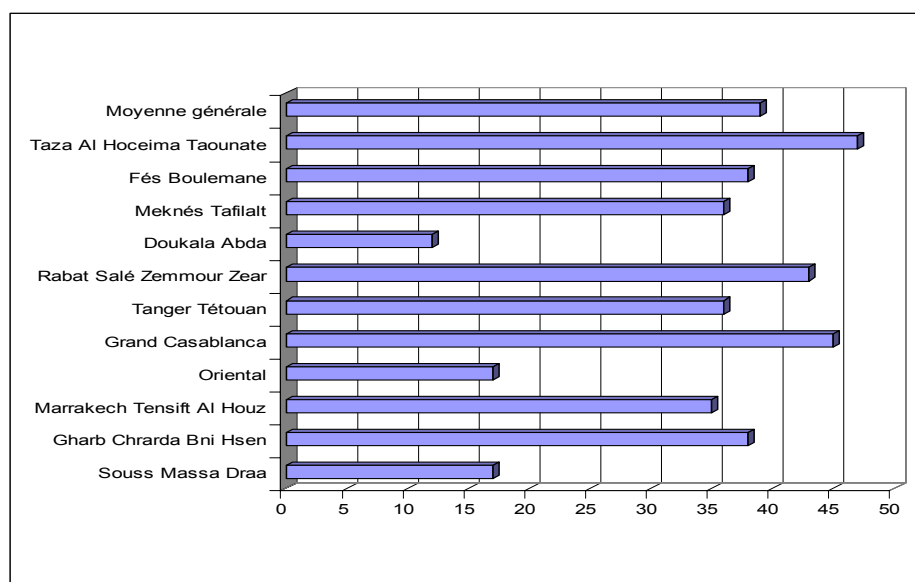
Région	Moyenne	Indice comparatif	Minimum	Maximum
Gharb Chrarda Bni Hssen	4.862	0,85	800	22.000
Marrakech-Tensift- Al Haouz	4.772	0,84	900	38.000
Oriental	3.178	0,56	1.500	6.000
Grand Casablanca	7.799	1,37	700	81.000
Rabat-Salé-Zemmour-Zaër	6.259	1,10	566	54.000
Meknès-Tafilalet	3.232	0,57	250	22.000
Fès-Boulmane	5.230	0,92	700	130.500
Taza-Al Hoceima-Taounate	8.858	1,55	800	315.000
Tanger-Tétouan	4.554	0,80	1.200	48.900
Total	5.707	1	250	315.000

La part du revenu de la MPE dans les revenus du ménage représente 39% en moyenne, mais connaît d'importantes différences entre régions, comme il ressort du tableau comparatif et du graphique ci-après.

Tableau 4.119 : Poids relatif des revenus provenant des MPE dans le revenu des ménages selon les régions (DH et %)

Région	Revenu MPE (DH) (1)	Total des revenus du ménage (DH) (2)	% (1)/(2)
Souss Massa Draa	2.820	16.576	17
Gharb Chrarda Bni Hsen	2.275	6.074	37
Marrakech Tensift Al Houz	2.249	6.496	35
Oriental	1.928	11.208	17
Grand Casablanca	4.600	10.347	45
Tanger Tétouan	2.770	7.755	36
Rabat Salé Zemmour Zear	3.685	8.500	43
Doukala Abda	1.560	13.219	12
Meknés Tafilalt	1.335	3.700	36
Fès Boulemane	2.095	5.498	38
Taza Al Hoceima Taounate	4.093	8.629	47
Moyenne générale	2.922	7.558	39

Graphique 4.62. : Poids relatif des revenus des ménages provenant des MPE (%)



On retiendra le poids élevé des revenus des MPE dans le revenu total du ménage dans la région du grand Casablanca (45%), dans celle de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër (43%) et celle de Taza-Al Hoceima-Taounate (47%).

Ces proportions s'expliquent probablement par la prépondérance des MPE dans l'économie de ces régions. A l'opposé, on trouve le faible poids de ces revenus dans la région de Doukala-Abda (12%), de l'Oriental (17%) et du Souss-Massa-Draa (17%), ce qui s'explique en grande partie par l'importance de l'agriculture et/ou l'existence de transferts de migrants à l'étranger et des conséquences qu'ils génèrent en termes de placements financiers et le développement d'autres activités dues à ces transferts.

4.11.1.5.. Revenu moyen selon l'origine

Les sources de revenus du ménage des entrepreneurs sont très diversifiées avec cependant deux revenus importants qui représentent près de 72% du total du revenu mensuel : le revenu de la MPE vient au premier rang (avec 38,7%), suivi par les salaires et traitements (33,1%). Viennent ensuite deux autres revenus avec chacun 6,5% du total : les revenus de l'immobilier et les transferts de revenus des Marocains résidant à l'étranger (remittances). Ces quatre sources de revenus représentent près de 85% du revenu mensuel des ménages. Si on ajoute les revenus agricoles (en monnaie et en nature), on arrive à plus de neuf-dixièmes du revenu mensuel.

Tableau 4.120: Revenus moyens du ménage de l'entrepreneur selon l'origine du revenu et le milieu (DH)

Origine	Urbain	Rural	Total	Rang	CD
Salaires et traitements	2615	2068	2501	2	1,24
Revenu agricole en monnaie	150	609	260	5	3,18
Revenu agricole en nature	102	474	191	8	3,81
Revenu de la MPE	3166	2056	2922	1	3,38
Autre revenu d'affaires	185	376	219	7	3,78
Revenus financiers	32	31	32		9,78
Autres revenus du capital (immobilier)	458	655	492	3	2,52
Transferts de l'étranger	479	548	491	4	2,73
Autres transferts publics	243	234	242	6	2,85
Autres transferts privés	107	133	112		4,10
Autres	93	117	97		15,65

Note: CD = Coefficient de dispersion

Il faudrait noter que les diverses sources de revenus se caractérisent par des variances élevées et qu'il n'y a pas une grande différence dans la structure du revenu entre les milieux urbain et rural, sauf l'importance plus grande des revenus agricoles, de l'immobilier et des transferts de l'étranger dans le milieu rural, du revenu de la MPE et des salaires et traitements dans le milieu urbain. La différence entre les niveaux de revenus moyens des ménages urbains et ruraux des entrepreneurs est relativement faible (25%). Elle est beaucoup plus faible qu'entre les ménages urbains et ruraux de façon générale⁶ qui est de près de 65,1%⁷. Ainsi, la MPE est un facteur important de réduction des inégalités de revenus entre les mondes urbain et rural. Par ailleurs, le niveau de revenu moyen des ménages des entrepreneurs de MPE est nettement supérieur à celui des ménages marocains en milieux urbain et surtout rural, respectivement de 14% et 134%, contribuant ainsi substantiellement à la réduction de la pauvreté qui est particulièrement concentrée dans le milieu rural⁸.

Il faudrait noter, enfin, que la structure des revenus des ménages des entrepreneurs varie d'une région à l'autre ainsi que les différences de niveau entre les milieux urbain et rural.

⁶ 64,6%. Cf. Ministère de la Prévision Economique et du Plan (2002), p.31, op. cit.

⁷ Ministère de la Prévision Economique et du Plan (2002), op. cit. p31 et nos calculs.

⁸ Idem, p.31 et nos calculs et p.137 suiv. et 154 suiv.

4.11.2. Dépenses mensuelles du ménage

4.11.2.1. Structure des dépenses

L'examen de la structure des dépenses des ménages des entrepreneurs fait ressortir une répartition concentrée vers le bas, à savoir que plus que la moitié (56,5%) des ménages dépensent moins de 2.500 DH par mois ; le tiers de cette proportion dépense moins de 1.500 DH. A l'opposé, les ménages qui dépensent plus de 5.000 DH par mois (près de 3 fois le SMIG) ne représentent que 6,4%.

La structure des dépenses réservées à l'alimentation met en relief une même concentration vers le bas de la pyramide, avec plus de la moitié des ménages (52,8%) qui effectuent des dépenses mensuelles inférieures à 1.500 DH, pour leur alimentation, et plus des trois-quarts (76,5%) qui ont une dépense alimentaire qui ne dépasse pas 2.000 DH par mois.

Les ménages qui affectent une dépense alimentaire supérieure à 3.000 DH par mois ne représentent guère plus de 6,4%.

Quant à la structure des dépenses d'électricité pour les ménages branchés au réseau public d'électricité, elle fait ressortir une concentration autour de la dépense de 50 à 200 DH par mois qui groupe les deux-tiers des ménages (65,6%). Les ménages qui payent de petits montants ou des montants élevés représentent respectivement 13,9% (- de 50 DH par mois) et 2% (plus de 500 DH par mois).

Les tableaux qui suivent présentent la répartition des ménages selon leurs dépenses mensuelles globales, alimentaires et d'électricité.

Tableau 4.121: Répartition des ménages selon leurs dépenses mensuelles globales (en dirhams)

Tranches de dépenses (DH)	Effectifs des ménages	%
Inférieur à 1.500	155.810	20,5
1501-2000	168.075	22,1
2001-2500	106.316	14,0
2501-3000	129.263	17,0
3001-4000	103.514	13,6
4001-5000	49.243	6,5
5001-10000	40.313	5,3
Plus de 10.000	8.609	1,1
Total	761.144	100,0

Tableau 4.122: Répartition des ménages selon leurs dépenses alimentaires mensuelles (en dirhams)

Tranches de dépenses (DH)	Effectifs des ménages	%
Inférieur à 1.000	199.475	26,3
1001-1500	200.297	26,5
1501-2000	179.360	23,7
2001-2500	67.283	8,9
2501-3000	62.366	8,2
3001-4000	27.711	3,7
4001-5000	11.346	1,7
Supérieur à 5000	9.285	1,2
Total	757.123	100,0

Tableau 4.123: Dépenses mensuelles d'électricité des ménages branchés au réseau (en dirhams)

Tranches de dépenses (DH)	Effectifs des ménages	%
Moins de 50	63.532	13,9
51-100	143.106	31,4
101-200	155.982	34,2
201-300	58.344	12,8
301-400	20.208	4,4
401-500	5.544	1,2
Plus de 500	8.937	2,0
Total	455.653	100,0

Les dépenses moyennes peuvent être ventilées en trois grands groupes ; le premier groupe avec une dépense inférieure à 2.000 DH concerne 42,6% des ménages. Le second groupe ayant une dépense moyenne comprise entre 2.000 et 4.000 DH concerne 44,6% des ménages ; le troisième groupe qui rassemble 12,8% des ménages a des dépenses qui dépassent 4.000 DH par mois. Globalement, la moyenne des dépenses mensuelles se situe à 2.909DH.

4.11.2.2. Analyse des dépenses moyennes

La moyenne des dépenses des ménages se situe à 2.910 DH par mois.

La dépense moyenne réservée à l'alimentation des ménages est de 1.818DH, soit près des deux-tiers de la dépense globale (62,5%).

La dépense moyenne d'électricité pour les ménages branchés au réseau public d'électricité se situe à 159 DH par mois ; soit 5,5% de la dépense globale des ménages.

L'examen de ces moyennes selon le genre du chef du ménage révèle une dépense moyenne plus élevée chez les ménages dont le chef est une femme (20% des ménages), avec 3.014 DH, contre 2.882 DH pour les ménages dirigés par des hommes. Ceci s'explique par les différences de revenu selon le sexe, mais aussi par la taille des ménages des femmes, généralement plus élevée (veuves, divorcées...).

On peut également admettre que les femmes chefs de ménages sont parfois poussées par leurs familles nombreuses à créer leurs entreprises.

Les autres dépenses (alimentaires et d'électricité) ne diffèrent pas entre les deux catégories de ménages. Ces différences varient considérablement selon le milieu de résidence, passant de 3.018 DH en milieu urbain à 2.546 DH en milieu rural. Les dépenses réservées à l'alimentation pèsent davantage chez les ménages ruraux (66% de la dépense globale) comparativement à ceux du milieu urbain (61,7%).

4.11.2.3. Dépenses selon le secteur d'activité

L'analyse des dépenses mensuelles moyennes des ménages selon le secteur d'activité montre qu'il n'existe pas de différences significatives par secteur aussi bien pour les dépenses globales, qui s'éloignent peu de la moyenne générale (2.909 DH) que pour les dépenses alimentaires et celles réservées à l'électricité.

4.11.2.4. Dépenses selon la taille de la MPE

Des différences notables existent entre les dépenses des ménages, selon que leur MPE soit de petite ou de plus grande taille. Pour les plus petites (1 à 2), la dépense moyenne est relativement faible et reste inférieure à 3.000DH ; par contre pour les moins petites (6 et +), les dépenses moyennes dépassent systématiquement les 4.000 DH par mois.

Les mêmes tendances se retrouvent au niveau des dépenses alimentaires qui ne dépassent pas 1.900 DH et les moins petites MPE dont les dépenses alimentaires sont supérieures à 2.300 DH par mois.

La répartition des trois types de dépenses selon le nombre de personnes engagées dans les MPE du ménage et leurs poids respectifs se présente comme suit.

Tableau 4.124 : Répartition des dépenses selon la taille de la MPE

Taille MPE (Nombre de personnes engagées)	Dépense mensuelle globale (DH)		Dépense alimentaire mensuelle moyenne (DH)		Dépense mensuelle d'électricité (DH)		(b)/ (a)	(c)/ (a)
	Dépense DH	IC (a)	Dépense DH	IC (b)	Dépense DH	IC (c)		
1	2.596	0,9	1.685	0,9	137	0,9	0,65	0,05
2	2.910	1,0	1.806	1,0	163	1,1	0,62	0,06
3	3.124	1,1	1.935	1,1	182	1,1	0,60	0,06
4-5	3.409	1,2	2.069	1,1	202	1,3	0,61	0,06
6-9	4.061	1,4	2.331	1,3	216	1,4	0,57	0,05
10-19	4.381	1,5	2.244	1,2	232	1,5	0,51	0,05
20-49	5.365	1,8	2.705	1,5	394	2,5	0,51	0,05
Total	2.909	1	1.818	1	159	1	0,62	0,05

Il convient également de noter que le poids des dépenses alimentaires diminue au fur et à mesure que s'élève la dépense moyenne globale. Le poids relatif de l'électricité diminue également et représente 6% pour les petites et moyennes bourses, se situe à 5% pour les dépenses élevées, mais passe à 7% pour la dépense globale moyenne la plus élevée.

L'analyse des dépenses fait aussi ressortir que les ménages des MPE dépassent la dépense moyenne établie au niveau national ; ce qui signifie que les MPE procurent généralement un niveau de vie relativement appréciable aux ménages des entrepreneurs⁹.

4.11.3. Endettement du ménage

L'endettement des ménages des entrepreneurs provient pour la moitié (51%) des banques (18%), des proches (18,1%) et des amis (14,9%).

Il faut noter la faible contribution de la propre famille de l'entrepreneur dans l'endettement de son ménage (5,8%) ; ce qui est compréhensible, car elle en fait généralement partie et donc ses avances ne sont pas considérées comme des dettes. Mais cela peut aussi avoir une signification sociale et exprimer les mutations sociales en cours au Maroc.

Il faudrait noter cependant que plus du tiers de l'endettement (34%) vient d'autres sources non spécifiées.

Ces proportions changent légèrement en passant du milieu urbain au milieu rural, comme il ressort du tableau ci-après. Les proches et la banque sont plus importants en milieu urbain, et les amis en milieu rural.

Tableau 4.125: Sources de l'endettement des ménages (%)

Source	Urbain	Rural	Ensemble
Propre famille	6,0	5,2	5,8
Proches	19,0	14,6	18,1
Amis	12,9	22,5	14,9
Voisins	3,4	4,8	3,7
Amis du lieu de naissance	1,1	1,3	1,1
Collègues d'affaires	3,3	0,8	2,8
Banque	19,4	12,7	18,0
Société de carte de crédit	0,8	4,9	1,7
Autres sources	34,2	33,2	34,0
Total	100	100	100

Les sources d'endettement des ménages varient également en passant d'un secteur d'activité à l'autre.

⁹ Ce qui rejoint les résultats de l'Enquête niveau de vie des ménages de 1998/99 selon laquelle les ménages des employeurs ont un niveau de dépense bien supérieur à celui des ménages dont le chef occupe une autre situation dans la profession (tels que salarié, indépendant ou autres actifs). Cf. Ministère de la Prévision Economique et du Plan (2002), op. cit., p.72.

Le recours à la banque croît en fonction de la taille de l'entreprise comme le montre le tableau suivant.

Tableau 4.126: Endettement auprès de la banque selon la taille de la MPE

Taille MPE	% MPE	IC
1	12,1	0,68
2	16,3	0,91
3	18,4	1,03
4-5	36,6	2,05
6-9	44,9	2,51
10-19	33,2	1,86
20-49	82,4	4,60
Total	17,9	1,00

Le recours à la banque ne change pas globalement selon le genre de l'entrepreneur dans la mesure où il est de 18,3% pour les hommes et 17,2 pour les femmes. Le secteur des autres services a recours aux crédits bancaires dans une proportion relativement élevée (25 à 26%) quel que soit le genre de l'entrepreneur. Une différence importante apparaît cependant selon le genre. Les femmes entrepreneurs sont beaucoup plus endettées vis-à-vis des banques que les hommes dans l'hôtellerie – restauration, respectivement 42,6% et 17,6%.

Tableau 4.127: Recours à la banque dans l'endettement selon le secteur d'activité et le genre de l'entrepreneur

Secteur d'activité	Masculin		Féminin	
	%	IC	%	IC
Industrie	14,4	0,79	11,1	0,65
Construction	15,7	0,86	-	-
Commerce	17,5	0,96	16,9	0,98
Hôtellerie – restauration	17,6	0,96	42,6	2,48
Autres services	25,3	1,38	26,4	1,53
Total	18,3	1,00	17,2	1,00

Par ailleurs, le volume de l'endettement des ménages des entrepreneurs reste généralement modéré puisque près des deux-tiers (64,4%) des ménages n'ont pas dépassé le seuil de 10.000DH d'endettement au moment où seuls 11,3% dépassent les 50.000DH.

La moyenne des dettes contractées se situe à environ 19.600 DH.

Tableau 4.128: Structure de répartition de l'endettement des ménages

Tranche d'endettement (DH)	%	% cumulé
Moins de 1000	22,0	22,0
1001-2000	8,3	30,3
2001-3000	6,7	37,0
3001-4000	3,9	40,9
4001-5000	9,1	50,1
5001-10000	14,3	64,4
10001-20000	11,9	76,3
20001-50000	12,4	88,7
50001-100000	5,4	94,1
Plus de 100.000	5,9	100,0
Total	100,0	-

4.11.4. Logement du ménage

Ce paragraphe traite du statut et de la taille du logement du ménage de l'entrepreneur de MPE.

4.11.4.1. Statut du logement

Les ménages d'entrepreneurs de MPE possèdent à 70% leur logement, 21,5% louent, 6,1% l'occupent à des titres divers (mis à disposition par des parents ou des amis) et 2,4% l'occupent de façon non légale.

Tableau 4.129: Statut du logement du ménage de l'entrepreneur (%)

Statut du logement	% de ménages
Possédé	70,0
Loué	21,5
Occupé à titre divers	6,1
Occupé illégalement	2,4
Total	100,0
Effectif	760.787

On retrouve à peu de chose près les mêmes proportions dans les divers secteurs d'activité de l'entreprise sauf pour le secteur de la construction où la location est plus faible (8,8%) et l'occupation illégale plus forte (16,2%).

Les proportions sont sensiblement les mêmes quel que soit le genre du chef d'entreprise.

Cependant, la taille de l'entreprise a une incidence. Paradoxalement les ménages de petites entreprises (10 à 49 personnes) possèdent moins leur logement et louent plus que les ménages de micro entreprises (1 à 9 personnes), respectivement 58 à 63%, contre 67 à 72%, et 30 à 38% contre 19 à 27%. L'explication réside probablement dans le fait que les chefs de petites entreprises préfèrent investir plus dans leur entreprise plutôt que dans le logement.

4.11.4.2. Taille du logement

Pour la plupart des logements (près de 60%), le nombre de pièces d'habitation se situe entre 3 et 4. Il faut toutefois noter qu'un ménage sur dix réside dans un logement de 5 pièces et près de 10% des ménages habitent un logement de plus de 5 pièces.

En outre, un ménage sur 5 habite dans des logements de petite taille composés d'une ou deux pièces.

La répartition selon la taille du logement se présente comme suit.

Tableau 4.130 : Répartition des ménages selon la taille de leur logement (%)

Nombre de pièces	Ménages (%)	% Cumulé
1	4,5	4,5
2	16,5	20,9
3	33,8	54,8
4	25,9	80,6
5	9,9	90,5
6	5,1	95,6
7 et +	4,4	100,0
Total	100,0	-

Si la taille moyenne des logements se situe à 3,6 pièces, il faut toutefois souligner que plus de la moitié des ménages habitent un logement de petite taille, de 1, 2 ou 3 pièces (54,8%).

Le croisement de la taille du logement avec le secteur d'activité et le genre de l'entrepreneur montre qu'il existe peu de différences dans la structure de répartition des ménages selon ces variables.

Le même constat est valable quand il s'agit du croisement des variables genre de l'entrepreneur, taille du logement avec la taille de la MPE.

4.11.5. Equipement du ménage

L'équipement du ménage est un indicateur du niveau du confort dans lequel vit le ménage, notamment pour le véhicule, le téléphone fixe, le réfrigérateur, la machine à laver, le climatiseur,

Véhicule privé

Près de 40% des ménages disposent d'un véhicule à moteur privé de transport (motocycle ou voiture automobile) ; 3,3% ont plus qu'un véhicule. Cette proportion dépasse de très loin le taux de possession de véhicule au niveau national qui se situe à environ 25%.

Téléphone fixe

Près des trois ménages sur dix disposent d'un téléphone fixe dont 3,3% ont plus qu'un téléphone fixe; là aussi, ces proportions dépassent celles du Maroc en général.

Réfrigérateur

Près de 84% des ménages concernés disposent d'un réfrigérateur, dont 2% ont plus qu'un réfrigérateur.

Machine à laver

Plus de trois ménages sur dix possèdent une machine à laver, ce qui est assez significatif du niveau de vie de ces ménages, car ce type d'équipement reste encore relativement rare au Maroc.

Climatisation

Seuls 7% des ménages ont un climatiseur ; quoique réduite, cette proportion met en évidence le niveau de vie plus élevé des ménages concernés, dans la mesure où cet équipement reste très rare dans les ménages marocains.

Machine à coudre

Près d'un ménage sur cinq dispose d'une machine à coudre, ce qui est assez remarquable et s'explique par le fait que bon nombre de ces ménages l'utilise pour leurs besoins à la fois professionnels et familiaux.

Lave-vaisselle

Moins de 1% des ménages enquêtés disposent de cette machine ; ce qui correspond à la situation des ménages au Maroc où le lave-vaisselle reste très rare.

Ordinateur personnel (PC)

Seuls 7,2% des ménages disposent d'un ordinateur personnel dont 0,5% en ont plus qu'un.

Cette proportion est en passe d'augmenter de façon considérable en milieu urbain marocain.

Téléphone portable GSM

Près des trois-quarts des ménages enquêtés (72,7%) disposent d'un téléphone cellulaire dont 28,4% disposent de plus d'un. Ces proportions dépassent de loin celles enregistrées au niveau national.

Les équipements des ménages changent selon le secteur d'activité de la MPE, avec la supériorité des ménages exerçant dans le secteur des activités tertiaires où près de 3 ménages sur dix disposent d'un téléphone fixe. Dans l'industrie, cette proportion tombe à 25% et dans la construction elle est réduite à 18%. Mais il faut noter que la proportion des ménages disposant d'un téléphone augmente avec le nombre de personnes employées. Cette constatation est corroborée par l'augmentation de la proportion des ménages qui possèdent une voiture au fur et à mesure que s'élève le nombre de personnes engagées en général.

Le croisement de la possession du téléphone fixe avec le genre et le secteur d'activité laisse apparaître que la proportion des ménages qui possèdent cet équipement oscille autour de 30% quel que soit le genre et le secteur d'activité.

Le croisement du téléphone fixe avec le genre et le nombre de personnes engagées confirme l'augmentation du taux d'équipement au fur et à mesure de l'accroissement des personnes employées, quel que soit le genre.

Pour la possession du véhicule à moteur (automobile ou motocyclette) selon le genre et le secteur, il est remarqué que la proportion des femmes ayant un véhicule est notablement plus élevée que les hommes dans les secteurs du commerce et de l'hôtellerie-restauration, avec respectivement 44,8% contre 40,5% et 42,9% contre 37,7%.

La proportion des ménages possédant des véhicules augmente aussi avec le nombre de personnes engagées tant pour les hommes que pour les femmes.

Trois-quarts des ménages ayant des MPE entre 20 et 49 personnes ont un véhicule lorsque l'entrepreneur est un homme contre 57,5% lorsqu'il est une femme.

Les mêmes constatations s'appliquent au cas du réfrigérateur, de la machine à coudre, de l'ordinateur et du GSM.

Ce constat confirme la supériorité des petites entreprises. Leurs ménages ont plus de ressources qui leur permettent d'accéder à plus d'équipements domestiques et partant à de meilleures conditions de vie.

Si ce constat est valable quel que soit le genre de l'entrepreneur, il n'en est plus de même selon les milieux. Les milieux urbain et rural enregistrent à cet égard d'importantes différences, comme il ressort du tableau suivant.

Tableau 4.131: Equipement du ménage de l'entrepreneur selon le milieu de résidence (%)*

Equipements	% des ménages possédant l'équipement		
	Milieu urbain	Milieu rural	Total
Téléphone fixe	31,1	17,2	27,9
Véhicule privé	43,3	30,1	40,2
Réfrigérateur	87,7	70,5	83,7
Climatiseur	7,7	5,1	7,1
Machine à coudre	21,6	15,4	20,1
Machine à laver	35,0	18,8	31,3
Machine à laver la vaisselle	0,8	0,9	0,8
Ordinateur personnel	8,1	4,2	7,2
GSM	74,9	65,1	72,7

* Il s'agit du pourcentage de ménages ayant une unité ou plus de l'équipement concerné.

V. CONCLUSION : Principaux résultats et propositions

L'objectif de cette étude est d'abord de connaître les facteurs qui déterminent la dynamique et la compétitivité de la micro et petite entreprise non agricole au Maroc, qu'ils agissent positivement ou négativement (obstacles).

Pour cela, on a commencé par l'analyse de la littérature qui existe en la matière. Elle est relativement récente, de plus en plus fournie mais porte essentiellement sur l'économie informelle. On a ensuite procédé à des enquêtes de terrain ; une enquête principale de 5210 MPE et une enquête de suivi d'un sous-échantillon de 1166 MPE un an après et puis plus tard, dix études de cas. Le but étant de tester les hypothèses de recherche sur l'importance de la taille de l'entreprise, de son âge, de sa gestion, de ses relations avec les autres entreprises, du genre, de l'âge et du niveau d'éducation et de formation de l'entrepreneur et, enfin, de l'incidence des institutions.

L'objectif est ensuite de tirer des enseignements et de faire des propositions en matière de réformes et de politiques nécessaires au développement de la MPE au Maroc, sachant son importance dans le tissu économique (plus de 99% des unités économiques) et dans la création d'emploi (plus des deux-tiers de l'emploi non agricole).

5.1. Principaux résultats

5.1.1. Des micro entreprises à dominante tertiaire, jeunes, urbaines et masculines

La répartition sectorielle montre que les trois-quarts des MPE appartiennent aux activités tertiaires avec près de la moitié du total pour le commerce, un peu plus d'un quart pour les services (26%) et le quart restant pour les activités secondaires, essentiellement l'industrie (y compris l'artisanat).

Près de 80% des MPE sont dirigées par des hommes et un peu plus de 20% par des femmes.

Ces entreprises sont relativement jeunes. La moyenne d'âge est de 9,5 ans. Les trois-quarts ont été créées depuis 1990, plus des quatre-cinquièmes des entreprises dont le chef est une femme. Les plus jeunes sont dans les services autres que l'hôtellerie-restauration (8 ans en moyenne) et les plus âgées, dans la construction (plus de 12 ans en moyenne). Elles sont plus âgées de deux ans dans l'urbain (77% des MPE) que dans le rural (près de 10 ans contre 8 respectivement).

Il y a aussi des différences régionales : les régions de Casablanca et de Fès ont en moyenne les entreprises les plus âgées (11,3 ans) ; viennent ensuite Rabat et Marrakech (10,6 et 10,3 ans), et à l'autre bout, l'Oriental (région d'Oujda) avec les entreprises en moyenne les plus jeunes (6,6 ans).

La taille moyenne des MPE, mesurée par le nombre de personnes employées, est faible. Elle est à peine d'un peu plus de deux personnes (2,3). Cela est dû à la domination des micro entreprises d'une à deux personnes, qui représentent les trois-quarts du nombre total de MPE, et de celles de cinq personnes au maximum qui représentent 96% alors que les petites entreprises (10 à 49 personnes) ne comptent que pour 1,2%.

5.1.2. Plus de progrès vers la formalité que vers des tailles plus grandes

Le degré de formalité des MPE est modéré et dépend de l'indicateur retenu. Il est relativement élevé pour l'inscription auprès de l'administration fiscale (les deux-tiers), mais faible en ce qui concerne la tenue de la comptabilité (moins de 30%) et très faible pour l'inscription à la sécurité sociale (moins de 8%). Il est un peu plus élevé dans les entreprises dirigées par les hommes. La taille de l'entreprise est déterminante. Il y a une grande différence entre les micro entreprises d'une personne et les autres. Et parmi celles-ci, une démarcation nette existe entre les petites entreprises de 10 à 49 personnes et celles qui en ont moins de 10.

Il y a cependant un net progrès vers la formalité depuis la création de l'entreprise avec des augmentations de 15 à 25% selon les indicateurs, un peu plus élevés dans les entreprises dirigées par les hommes. L'évolution vers des tailles plus grandes est plus faible (de l'ordre de 7%), plus faible encore de moitié pour les entreprises dirigées par des femmes. Il y a cependant de grandes différences dans l'évolution en fonction de la taille d'origine. Les petites entreprises (10 à 49 personnes) sont celles qui voient leur taille augmenter le plus rapidement, de 26 à 30%, suivies par les très petites

entreprises (4 à 9 personnes), de 12,5 à 14,7%, puis par les micro entreprises *stricto sensu* de 2 à 3 personnes (3,6 à 7,5%).

5.1.3. La taille est le principal déterminant de performance

Parmi les indicateurs de performance pris en considération, la productivité ou valeur ajoutée par employé apparaît comme étant le plus important. C'est lui qui détermine la compétitivité de l'entreprise. Un autre indicateur important et dont dépend le devenir de l'entreprise est l'évolution du revenu mixte de l'entreprise.

L'analyse a montré que les deux dépendent plus de la taille de l'entreprise. Il y a une coupure nette, un gap dans le niveau de ces deux indicateurs, entre les micro et très petites entreprises (1 à 9 employés) d'une part et les petites entreprises (10 à 49 employés) d'autre part, aussi bien celles dirigées par des hommes que des femmes (cf. §4.6 notamment les graphiques).

La performance des petites entreprises tient à un ensemble de facteurs: elles sont mieux organisées, mieux équipées et ont un meilleur accès aux services financiers et non financiers, bien que cet accès reste limité pour l'ensemble des MPE (cf. §4.5).

De même, les petites entreprises accèdent, en plus des marchés de proximité, local et régional, aux marchés national et surtout international.

Il faudrait cependant remarquer que les micro entreprises ne sont pas homogènes et que les moins petites d'entre elles qu'on a appelées très petites (TPE), celles de 4 à 5 personnes et surtout celles de 6 à 9 personnes, sont dans une situation intermédiaire en ce qui concerne la plupart des indicateurs ; elles connaissent un certain dynamisme, certes inférieur à celui des petites entreprises, mais pourraient être tirées vers le haut dans un environnement favorable, particulièrement celles appartenant à certains secteurs, notamment celui des autres services.

Une autre constatation intéressante, la taille de l'entreprise est liée au niveau d'éducation de l'entrepreneur. Ceci est vrai quel que soit le genre de l'entrepreneur. Autrement dit, la taille de la MPE tend à augmenter avec le niveau d'éducation de l'entrepreneur qui crée ainsi plus d'emplois. C'est particulièrement vrai pour ceux qui ont une formation supérieure. Et étant à la tête de petites entreprises, et étant mieux organisés et mieux équipés, ils ont un meilleur accès aux services de soutien et aux marchés.

5.1.4. Le genre et les institutions importent

D'abord, lorsque l'on regarde le niveau d'éducation des entrepreneurs, il y a plus d'analphabètes chez les femmes entrepreneurs et un niveau d'éducation primaire inférieur que chez les hommes. Cela correspond à la situation qui prévaut dans la population marocaine. Le déséquilibre se réduit pour le niveau d'éducation secondaire, et la situation s'inverse pour le supérieur: la proportion des femmes entrepreneurs est bien plus élevée que celle des hommes entrepreneurs. Ceci est vrai pour les activités industrielles, le commerce et les services autres que l'hôtellerie-restauration.

Ensuite, lorsque l'on s'intéresse aux contraintes que rencontre la MPE. D'une manière générale, les femmes entrepreneurs sont moins affectées par les contraintes liées aux réglementations et à la législation sociale, fiscale ou environnementale et ont moins de mal à réunir le capital initial. Par contre, elles souffrent presque autant des difficultés de rentabilité et autant que les hommes entrepreneurs des contraintes liées aux services financiers, à l'accès aux marchés et aux autres services.

Enfin, lorsque l'on évoque les problèmes particuliers des femmes entrepreneurs, ils sont appréciés différemment selon le genre du répondant. Les femmes entrepreneurs considèrent que leur premier problème concerne la création d'entreprise ; le second, le harcèlement ; le troisième, la commercialisation ; et le quatrième, l'accès aux services financiers. Par contre les hommes entrepreneurs considèrent que le premier problème des femmes entrepreneurs est le harcèlement ; le second, la gestion des affaires (qui arrive au septième rang chez les femmes) ; le troisième, la création d'entreprise et le quatrième, le recrutement de travailleurs (qui arrive au neuvième et dernier rang chez les femmes) !

D'un autre côté, la femme entrepreneur considère dans la proportion des trois-quarts qu'elle ne rencontre pas de contrainte particulière venant de son ménage ou de la communauté concernant son activité d'entreprise. Et une sur deux, qu'il n'y a pas de conflit entre son activité dans l'entreprise et au sein du ménage. En revanche, six femmes entrepreneurs sur dix considèrent qu'elles ont besoin de l'autorisation de leur ménage (de l'époux sinon du père) pour avoir une activité d'entreprise.

5.2. Propositions

5.2.1. Dans le sillage du Livre Blanc de la PME...

Etant donné l'importance des MPE dans le tissu économique, leur rôle économique et social, les difficultés particulières qu'elles rencontrent et leur fragilité, il est nécessaire de mener, de manière coordonnée, des réformes et des actions dans le cadre d'un programme à moyen terme de développement de la micro et petite entreprise.

Une réflexion a été menée il y a quelques années sur les problèmes et les besoins de la petite et moyenne entreprise (PME). Un Livre Blanc¹⁰ a été publié. Il fait d'abord, à travers un état des lieux, un diagnostic de l'environnement défavorable au développement de la PME : un ensemble d'obstacles et de contraintes institutionnelles, réglementaires et financières qui grèvent la compétitivité et la croissance de la PME.

Il propose ensuite une politique générale de la PME : une stratégie, des mesures et des instruments de mise en œuvre¹¹.

L'application est en cours et va bon train à travers la promulgation de lois et règlements et la création d'organismes, particulièrement l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (ANPME) qui est chargée de la mise en œuvre de la politique du gouvernement dans ce domaine.

La compétitivité et le développement de la micro et petite entreprise (MPE) ont besoin d'une démarche du même genre, mais adaptée à sa situation. D'ailleurs le Livre Blanc adopte une définition large de la petite et moyenne entreprise (PME), à travers trois critères quantitatifs (et trois autres qualitatifs) qui couvrent à la fois la Moyenne Entreprise (ME), la Petite Entreprise (PE) et la Très Petite Entreprise (TPE)¹² :

	TPE	PE	ME
Effectif	< 25 personnes	< 100 personnes	< 200 personnes
Chiffre d'affaires	< 5 MDH	< 25 MDH	< 50 MDH
Total bilan	< 5 MDH	< 15 MDH	< 30 MDH

Ainsi, comme le Livre Blanc n'a pas fixé de limite inférieure à la taille de la TPE, et étant donnée la définition que nous avons adoptée de la MPE dans la présente étude (<50 personnes), notre MPE est à cheval sur la TPE et la PE ; et la stratégie proposée par le Livre Blanc pourrait en principe lui être appliquée, en tout cas à notre petite entreprise de 10 à 49 personnes.

En revanche, étant donné les particularités et les problèmes spécifiques de la micro entreprise mis en relief dans la présente étude, elle ne nous semble pas tout à fait adaptée à sa situation, à commencer par le problème du financement. Les institutions de micro crédit, qui se sont beaucoup développées au cours de la dernière décennie au Maroc, semblent plus adaptées à l'activité des micro entreprises, particulièrement féminines qui en sont les principales bénéficiaires¹³. Elles pourraient élargir leur champ d'action et augmenter les montants des crédits accordés. Elles ont besoin pour cela de refinancement et de soutien du système bancaire. Un fonds de refinancement de 1 milliard de dirhams

¹⁰ Ministère des Affaires Générales du Gouvernement (2000).

¹¹ Ibid. p.75, reproduit dans l'annexe 1 du présent rapport(Diagramme 2).

¹² Libre Blanc – PME, op. cit., p.53.

¹³ Il existe 13 associations de micro crédit et les flux financiers atteignent 1,3 milliards de dirhams (environ 140 millions de dollars US) pour 600.000 bénéficiaires. Cf. l'Economiste, numéro 2173/2005. Entre 1993 et 2003, 3,4 milliards de dirhams de micro crédits ont été distribués au Maroc pour 1,5 million de prêts. Cf. La Nouvelle Tribune du 9 juin 2004. Voir également le bilan de 10 années de la Fondation Zakoura de micro crédit dans le Matin du 20 février 2006.

est en cours de montage. De même, une convention de 200 millions de DH vient d'être signée entre la Fédération Nationale de Microcrédit (FNAM) et le Gouvernement.

D'un autre côté, l'action de diverses associations qui aident à la création et à l'accompagnement des micro et petites entreprises –à l'instar de l'AMAPPE¹⁴– semble mieux adaptée. Il faudrait les soutenir et en stimuler la multiplication et la coordination de l'action.

Aussi, nous proposons d'agir dans le cadre de deux volets : un volet général et un volet spécifique.

5.2.2. ... Un volet général : Amélioration du climat de l'investissement avec une attention particulière aux MPE

Il s'agit d'améliorer le climat général de l'investissement au Maroc. Les problèmes sont connus¹⁵ :

- Financement : accès et coût
- Foncier : accès et coût
- Fiscalité : complexité et inégalité
- Système judiciaire : problème de gouvernance
- Problématique de l'éducation, de la formation et du marché du travail
- Protection sociale : coût et inadaptation
- Administration : problème de gouvernance

Les actions à mener sont également connues¹⁶. Certaines ont commencé à être mises en œuvre. Il faudrait accélérer le rythme et surtout prendre en considération dans la conception et l'application des réformes, de la situation particulière des MPE.

5.2.3. ... Des actions spécifiques en direction des MPE

Notre étude a montré que la petite entreprise devient performante à partir de dix personnes : sa productivité est relativement élevée ; elle s'adresse au marché national et international ; sa taille augmente et elle progresse vers la formalité. Elle connaît cependant des problèmes, évoqués précédemment. La structure déclinée dans le Livre Blanc des PME et l'action de l'ANPME¹⁷ peuvent dans l'ensemble convenir à son développement, à l'exception de certains problèmes spécifiques notamment ceux liés à la création et au début de l'activité et ceux du financement pour lesquels il faut prévoir des actions adaptées. Ils sortent du champ d'action du micro crédit.

Il faudrait distinguer ces petites entreprises des micro entreprises. Les micro entreprises (1 à 9 personnes) sont elles-mêmes hétérogènes, comme nous l'avons vu précédemment.

On peut y distinguer des sous-groupes, au moins deux :

- Les micro entreprises *stricto sensu* d'une à deux ou trois personnes : travailleur indépendant avec ou sans un apprenti et éventuellement un associé ou un autre salarié. Il s'agit le plus souvent de métiers de services (plombiers, peintres...) ou de l'artisanat. Elles peuvent avoir un local professionnel ou pas et ont généralement un outillage rudimentaire. C'est de l'économie sociale, des unités génératrices de revenu, de lutte contre la pauvreté et la précarité. Elles représentent près des neuf-dixièmes des MPE. Le micro crédit est adapté à leur financement ainsi que les services complémentaires que fournissent de plus en plus les associations de micro crédit ou d'autres ONG. Mais il y a là un problème de dimension. Les sociétés de micro crédit, malgré leur développement rapide, sont loin d'être en mesure de répondre aux besoins de la masse de ces MPE. Il faudrait une action nationale d'envergure. Les actions menées dans le cadre de l'INDH (Initiative Nationale pour le Développement Humain) vont dans cette voie.

¹⁴ Association Marocaine d'Appui à la Promotion de la Petite Entreprise.

¹⁵ Cf. Livre Blanc PME, op.cit. ; Banque Mondiale et Ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie (Juin 2005).

¹⁶ Idib. et RDH 50 (2005).

¹⁷ La Fédération des PME-PMI n'est d'ailleurs pas très satisfaite de son action en faveur de la mise à niveau des PME et considère qu'il y a encore de nombreux « freins au développement de la PME marocaine ». Cf. Fédération PME-PMI (Juin 2005). P.10-12 et l'éditorial.

- Les très petites entreprises (TPE) de 4 à 9 personnes. Notre étude a distingué deux tranches : 4-5 et 6-9. Les deux progressent faiblement, un peu plus la tranche supérieure. L'objectif pourrait être de les soutenir pour rejoindre les petites entreprises (de 10 personnes et plus), taille critique à partir de laquelle les performances deviennent significatives. Elles représentent 10% des MPE, et la tranche des 6-9, seulement 2,7%. Une stratégie de soutien de ces TPE est accessible et serait payante. On pourrait commencer par adapter le plafond de micro crédit pour résoudre le problème de financement. Ceci bien sûr dans le cadre d'une stratégie intégrée de développement de la TPE¹⁸.

Ainsi donc la stratégie de développement de la MPE devrait être modulée selon les besoins de chaque catégorie d'entreprise. Elle devrait être déclinée en politiques et en plans d'action à moyen terme dont la conception et la mise en œuvre se feraient en partenariat avec tous les acteurs concernés, à commencer par les entrepreneurs des MPE, leurs organisations représentatives et les ONG qui les soutiennent

Leur développement est possible. Il impulsera celui du Maroc.

Il faudra y mettre du cœur, de la raison, une volonté à toute épreuve et un suivi sans failles.

Les réformes entreprises depuis une dizaine d'années, les chantiers de l'INDH¹⁹ et ceux à ouvrir dans la foulée du Rapport du cinquantenaire de l'indépendance du Maroc²⁰ incitent à l'optimisme... et à l'action.

¹⁸ Cf. Ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie et Ambassade de France au Maroc (2005).

¹⁹ Royaume du Maroc (2005), Initiative Nationale pour le Développement Humain. Voir également, Royaume du Maroc (2005), Objectifs du millénaire pour le développement, Rapport national, Rabat.

²⁰ Royaume du Maroc (2005), RDH 50 (2005), op.cit.

Références bibliographiques

- Abdaimi M. (1991), La finance informelle au Maroc, in Salahdine (1991b).
- Abdou M. et Mechouri A., Cordonnerie et confection à Meknès, in Salahdine (1991b).
- Azzabi A. (1991), Aspects formels et informels du secteur des BTP au Maroc, in Secteur informel et développement, ARDES, Sfax.
- Balenghein A. (1995), Le problème du financement des petites et micro entreprises et les perspectives institutionnelles au Maroc, Annales marocaines d'Economie, n° 11, Rabat.
- Banque Mondiale et Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la mise à niveau de l'économie (Juin 2005), Royaume du Maroc – Evaluation du climat de l'investissement.
- Bedhri, Mohamed (1998), Micro entreprise et micro crédit : Quel avenir au Maroc ? Edition El Joussour-Oujda.
- Boussetta M. (2001), Les services financiers aux MPE au Maroc, étude de base, spécialement préparée pour la présente étude sur la MPE (actualisée en 2005).
- Boussetta M. (2001), Les services non financiers à la petite entreprise, CRDI (Ottawa)- Réseau Entrepreneuriat de l'Agence Universitaire de la Francophonie.
- Bouzi Azzouzi (1997), PME et stratégie de développement au Maroc, Rabat.
- Direction de la Statistique (2003), Enquête Nationale sur le secteur informel non agricole 1999/2000, Rapport des premiers résultats, Rabat.
- El M'kaddem A. (1995), Réflexions sur le secteur informel dans les pays en développement, Annales Marocaines d'Economie, n° 11, Rabat.
- El Manar Laâlam M. (2001), Les contraintes institutionnelles que rencontrent les micro et petites entreprises au Maroc, étude de base, spécialement préparée pour la présente étude sur la MPE (relue et actualisée en 2005 par Hamdouch B.).
- Fédération PME-PMI, La voix de la PME, n°1, juin 2005, p.10-12 et l'éditorial, Casablanca
- Fejjal A. (1991), Le commerce ambulant à Fès, in Salahdine (1991b)
- Fondation Zakoura (1998), Présentation de la fondation Zakoura, Casablanca.
- FONDEP (1996), Présentation de la Fondation pour le développement local et le partenariat (FONDEP).
- Guerraoui D. (1992), L'emploi informel entre le marché et l'Etat, Annales Marocaines d'Economie, n°1.
- HAMDOUCH B. (1990), Politiques de développement et d'ajustement à l'épreuve de la crise, SMER, Rabat.
- HAMDOUCH B. (1998), Adjustment, strategic Planning, and the Moroccan Economy, in Nemat Shafik (Ed), Economic Challenges Facing Middle Eastern and North African Countries, MacMillan Press LTD in association with ERF.
- HAMDOUCH B. et Al. (2000), Les Marocains résidant à l'étranger, une enquête socio-économique, INSEA, Rabat
- Haut Commissariat au Plan (2002), Direction de la Statistique, Activité, emploi et chômage 2002, rapport de synthèse, Rabat.
- Haut Commissariat au Plan (2003), Direction de la Statistique, Annuaire Statistique du Maroc, Rabat.
- Haut Commissariat au Plan (Décembre 2004), Recensement économique 2001-2002, Rapport n°1, Fascicule n°1, Rabat.
- Laoudi M. (2001), Casablanca à travers ses petits entrepreneurs de la pauvreté, Université Hassan II Ain Chok, série thèses et mémoires n° 8, Casablanca.
- Lawrence Chikering A. et Salahdine M (Ed.) (1991), The Silent Revolution, The Informal Sector in fire Asian and Near Eastein Countries, ICEG, ICS Press, San Francisco.
- MADI (1996) ; Enquête sur les besoins de financement des petites entreprises au Maroc.

- Le Matin du Sahara (2006), 22 Juin, p.26, Rabat.
- Mejjati Alami R. (1994), Dynamiques des activités informelles au Maroc : Modes de développement, rationalités et réseaux (le cas de la petite confection à Fès), Annales Marocaines d'Economie, n° 10.
- Ministère des Affaires Générales du Gouvernement (2000), Livre Blanc – PME, Rabat.
- Ministère du Développement Social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (1999), Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain, Rapport d'analyse, Rabat.
- Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la mise à niveau de l'économie et Ambassade de France au Maroc (2005), Appui à l'élaboration de la stratégie nationale d'aide à la création et au développement de la très petite entreprise au Maroc, Rabat.
- Ministère du Plan et Ministère de l'intérieur (1985), Recensement des petits métiers à Meknès.
- Ministère du Plan, Direction de la Statistique (1986), Résultats de l'Enquête de structure sur le secteur bâtiment et travaux publics, Rabat.
- Ministère du Plan, Direction de la Statistique (1988), Enquête nationale sur les entreprises non structurées localisées (milieu urbain), Rabat.
- Ministère du Plan, Direction de la Statistique (1995), Enquête Emploi, Rabat.
- Ministère de la Prévision économique et du Plan (2002), Direction de la Statistique, Répartition des niveaux des niveaux de vie au Maroc, Rabat.
- Ministère de la Prévision économique et du Plan (2003), Enquête nationale sur le secteur informel (1999-2000), Rapport des Premiers résultats, Rabat.
- Mourji, Faouzi (1998), Le développement des micro entreprises en question, Edition REMALD, Rabat.
- OCDE (1994), Micro entreprise et cadre institutionnel dans les pays en développement, Etudes du centre de développement, Paris.
- PNUD et FADES (2002), Rapport sur le développement humain arabe 2002, New York.
- PNUD, (1997), Guide Microstart : manuel de préparation, de gestion et d'installation d'un programme de micro finance, New York.
- Price Waterhouse - Coopers /Maroc (juin 1999), Le parcours de l'investisseur au Maroc. Rapport final. (Préparé pour le Ministère des Affaires Générales du Gouvernement -MAAG- USAID /Maroc, Rabat).
- Raki M. et Maarouf M. (1994), Economie de la petite pêche artisanale : cas de Tifnit, Annales Marocaines d'Economie, n° 9.
- Royaume du Maroc (2005), 50 ans de développement humain, Perspectives 2005, Rabat.
<http://www.rdh50.ma>
- Royaume du Maroc (2005), Initiative Nationale pour le développement humain, Rabat.
- Royaume du Maroc (2005), Objectifs du millénaire pour le développement, Rapport national, Rabat.
- Salahdine M. (1988), les petits métiers clandestins, "le business populaire", Eddif Maroc, Casablanca.
- Salahdine M. (1991a), The Informal sector in Morocco : the failure of legal systems ?, in A. Lawrence Chickering and Mohamed Salahdine (Ed.), The Silent Revolution, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- Salahdine M. (1991b) (sous la Direction de); L'emploi invisible au Maghreb, Etudes sur l'économie parallèle, S.M.E.R, Rabat.
- Salahdine M. (1992), le Marché du travail urbain au Maroc, Annales Marocaines d'Economie, n° 1.
- USAID (1998), Etude comparative entre le Maroc et la Bolivie dans le secteur du micro crédit, Washington.

Annexes

1. Les contraintes institutionnelles aux MPE au Maroc
2. Les services financiers aux MPE au Maroc

Annexe 1: Les contraintes institutionnelles que rencontrent les micro et petites entreprises au Maroc

INTRODUCTION

La présente synthèse sur les obstacles institutionnels à la promotion des micro et petites entreprises (MPE) a été réalisée à partir de deux sources d'information (études, rapports, entretiens...) : la première concerne les micro entreprises (ME), la seconde les petites et moyennes entreprises (PME). La dernière catégorie a bénéficié dans le précédent gouvernement de la création d'un cadre institutionnel au sein du Ministère des affaires générales du gouvernement (MAGG) ; il s'agit d'un Secrétariat d'Etat pour les PME.

Un aspect s'impose aussi bien aux chercheurs qu'aux preneurs de décision : il s'agit d'une définition opérationnelle des entités objet de la présente étude.

La notion de micro entreprise recouvre des réalités diverses et des situations très disparates. Elle peut englober des activités précaires informelles exercées par des réparateurs (plombiers, soudeurs, mécaniciens, menuisiers), des vendeurs à la sauvette... sans local, des travailleurs à domicile, des boutiques ou des ateliers artisanaux,...

Est généralement considérée comme micro entreprise (ME) toute unité à faible capital investi, employant moins de dix personnes, généralement peu qualifiées, partiellement ou totalement hors des règles administratives ou légales, utilisant d'abord le travail familial et ayant des horaires de travail flexibles, un mode de production à faible technicité et utilisant des sources de crédit le plus souvent personnelles ou informelles.

Au Maroc, il n'existe pas de définition légale, ni de la micro entreprise, ni de la petite et moyenne entreprise, mais une coexistence d'une multitude de définitions.

Dans le système économique, la micro et petite entreprise s'insère dans le schéma suivant :

Secteur organisé	<ul style="list-style-type: none">- grandes entreprises- Moyennes entreprises.- Petites entreprises.
Secteur informel	<ul style="list-style-type: none">- Petites entreprises- Micro entreprises- Indépendants- Activités de subsistance

Le diagnostic du cadre général de promotion des MPE au Maroc, à travers l'inventaire des acteurs /actions menées et l'évaluation des réalisations et de leur efficacité, montre que la MPE ne bénéficie pas encore d'un environnement adéquat favorisant son développement et une meilleure contribution à la création de la valeur ajoutée.

Les principales faiblesses du cadre général résidaient jusqu'à récemment notamment dans les points suivants :

Absence d'un cadre général cohérent. Il n'y avait pas de système de promotion développé selon une approche systémique. Il y avait un ensemble d'intervenants dont les actions étaient éparpillées et les efforts dilués. Une organisation centrale alimentant ces structures en informations et coordonnant leurs actions faisait défaut.

Les instruments de promotion et les instances existantes (communes, chambres, associations...) manquaient de professionnalisme et de moyens (encadrement, disponibilité de l'information, ressources financières...). S'agissant des mesures et programmes d'encouragement, on constatait l'absence de schéma directeur fédérant l'ensemble des mesures.

A- Contraintes liées au contexte institutionnel

1- Procédures administratives :

L'offre de services administratifs était jugée en deçà des attentes des opérateurs. Les remarques récurrentes ont pour maîtres-mots retard dans les traitements, déficit dans la démarche, insuffisance de communications et manque de coordination.

- Les délais de traitement des dossiers sont jugés trop longs.
- Le déficit de cohérence dans les services rendus par l'Administration s'expliquent notamment par:
 - Une délimitation imprécise des compétences des différentes administrations ;
 - Un manque de coordination entre les différentes administrations voire entre les services d'une même administration. Il faut aller dans plusieurs administrations pour accomplir une formalité.
 - le foisonnement et la complexité des textes donnant lieu à des interprétations multiples non convergentes, parfois différentes d'une région à l'autre.
- Un déficit de communication se manifestant par:
 - l'absence de formalisation des procédures ;
 - l'absence d'interlocuteur dédié à la PME et aux micro entreprises.
 - l'absence de l'administration dans certaines localités.
- La constitution de la société nécessite le passage par plusieurs services peu coordonnés entre eux. En outre, les documents exigés par ces divers services sont souvent identiques. On est souvent obligé de se rendre plusieurs fois dans les mêmes services. Les procédures d'autorisation nécessaires au démarrage de l'entreprise sont d'autant plus compliquées que chaque municipalité a ses propres procédures puisque celles-ci ne sont pas standardisées. Il s'ensuit que les investisseurs sont perdus quant à la démarche à suivre. Les "règles du jeu" changent souvent en cours de route. De nombreuses signatures, souvent difficile à obtenir, sont également exigées.

Le coût et la durée des procédures administratives concernant l'enregistrement, les autorisations commerciales et le fonctionnement en 1999 sont donnés par les tableaux suivants=:

Tableau n°1: Procédures administratives : coûts et durée

A- Enregistrement

Procédure	Coût	Durée
Obtention d'un certificat négatif	150,75DH	1 à 2 jours
Enregistrement des statuts de la société	0.5% du capital avec un minimum de 1000DH	-
Dépôt des documents au greffe du tribunal de Commerce ou du tribunal de première instance	200DH	-
Immatriculation au registre du Commerce	150DH	Minime
Etablissement de la déclaration de souscription et de versement	Déclaration notariée : 0,25% du capital social Déclaration sous seing privée : aucun frais. Droits de timbre : (20 DH par page) Frais divers : 2.000 DH à 3.000DH	-
Obtention de l'identifiant fiscal	Pas de frais	
Enregistrement au rôle de la patente	Pas de frais	2 jours
Remboursement de la TVA	-	4 à 12 mois

B-Autorisations des opérations commerciales

Procédure	Coût	Durée
Autorisation d'investir sur un terrain près du littoral, faisant partie du plan d'aménagement	-	6 mois
Autorisation d'investir sur un terrain près du littoral, ne faisant pas partie du plan d'aménagement	-	6 à 8 mois
Autorisation d'investir sur un terrain dans une région quelconque.	-	6 à 8 mois
Obtention de l'autorisation de construire un hôtel	-	2 mois
Mines : -Obtention d'une concession d'exploration -Obtention d'un renouvellement de la concession d'exploration -Obtention d'une concession d'exploitation -Obtention d'un renouvellement de concession d'exploitation	2000DH à la banque centrale 4000DH à la banque centrale 7000DH à la banque centrale 7200DH à la banque centrale	Quelques jours Quelques jours Quelques jours Quelques jours
Préparation d'une déclaration à l'inspecteur du travail (recrutement des travailleurs)	Pas de frais	-
Obtention d'une autorisation administrative pour démarrer l'activité	-	2 mois

C- Fonctionnement des entreprises

Procédure	Coût	Durée
Déclaration à l'importation	-	2 à 3 jours
Dépôt de la demande d'une admission temporaire	-	1 à 2 mois
Enregistrement de l'investissement	Pas de frais	1 mois

Source : Price Waterhouse Coopers : Le Parcours de l'Investisseur au Maroc, Juin 1999 (p16-18)

Note : (-) signifie pas de frais ou une durée faible.

Une enquête menée à Casablanca auprès de 647 Micro entreprises a montré que près des 2/3 des ME ont accompli une procédure complète, 7,10% une procédure incomplète et 27,20% aucune procédure²¹.

2- Contraintes liées aux zones d'implantation et aux locaux

Le développement des PME nécessite la mise en place d'une logistique. Le montage de tout projet dépend dans une large mesure de la disponibilité de terrains, de parcs industriels entièrement viabilisés et de locaux à des prix abordables.

2.1- contraintes liées aux zones industrielles

- Les zones industrielles existantes sont beaucoup plus des lotissements industriels que des parcs industriels intelligents.
- La défaillance de l'infrastructure hors site représente un réel handicap pour l'installation des PME ;
- La conception des zones industrielles et leur implantation ont été faites selon les besoins de la grande entreprise sans tenir compte des préoccupations des PME
- Les lourdeurs administratives pour mobiliser les moyens adaptés ont engendré des retards considérables entre l'attribution et la mise à disposition de lots équipés.
- Les entrepreneurs sont confrontés à une rigidité des plans d'aménagement exigés par les agences urbaines et à l'épuisement de la réserve foncière de l'Etat.
- La spéculation foncière constitue un autre handicap.

²¹ - F. Mourji (1998) : Le développement des micro entreprises en question, Casablanca.

2.2- Contraintes liées aux locaux d'implantation

La création de PME se fait d'abord au niveau des secteurs du commerce et des services. Malgré l'abondance de l'offre, les porteurs de projets d'entreprise rencontrent des conditions entravant dès le départ la rentabilité de leur future entreprise. En plus, il existe une inadéquation de la loi réglementant les rapports propriétaire -locataire (location de locaux à usage professionnel) avec les exigences de création des pépinières d'entreprise (45% des rejets de dossiers de crédits de la part des banques sont le fait du poids du financement des locaux professionnels qui peuvent absorber jusqu'au deux-tiers de l'investissement global).

2.3- Accès aux terrains et aménagement des sites

L'achat de terrains disponibles appartenant à l'Etat ou aux autorités locales (terrains municipaux) constitue l'opération la plus frustrante à laquelle l'investisseur est confronté. Les procédures d'acquisition sont compliquées et non transparentes. On évoque aussi l'arbitraire dans l'attribution. L'obtention du permis de construire inquiète également les investisseurs, car elle est longue et laborieuse et elle varie selon la commune.

Tableau n°2: Procédure d'investissement et d'aménagement des sites: coûts et durées (pour PME)

Procédure	Coût	Durée
Acquisition d'un terrain appartenant à l'Etat	-	4 mois
Acquisition d'un terrain rural pour des projets non agricoles	-	1 an
Acquisition d'un terrain près du littoral (essentiellement pour des projets touristiques)	-	22 à 24 mois
Inscription à la conservation foncière du titre de propriété	1% du prix de vente plus 75DH	1 jour
Obtention d'un permis de construire	-	1 à 2 mois
Raccordement au réseau électrique	Capacité installée multipliée par 420DH Frais par Kilowatt : variables Frais de raccordement : variables	1 semaine
Raccordement au réseau d'eau	-	2 jours
Abonnement au téléphone	840 DH (installation)	24 heures

Source: Price Waterhouse Coopers

3- Législation du travail : relations de travail

Enjeu important, les relations de travail posent problème pour les entreprises de manière générale. S'agissant des MPE, la difficulté réside entre autres, dans l'indisponibilité de compétences juridiques internes ou des ressources financières nécessaires au recours à une assistance juridique.

Les principaux écueils sont:

- Conçu selon les schémas industriels des grandes entreprises, le cadre juridique n'est pas tout à fait adapté au contexte de la PME.
- La MPE n'a pas les moyens de s'organiser dans les relations de travail ; il n'y a pas de cadre organisé de négociations salariat-patronat pour les PME.
- Il existe un manque de traitement de proximité pour les conflits simples et/ou de petite taille.
- " La flexibilité du travail " est vitale pour les MPE dont l'assise financière ne permet pas un recrutement important de salariés à durée indéterminée, mais se heurte à l'absence d'un filet social pour les salariés. " La flexibilité du travail ", réclamée par le patronat, est un enjeu qui oppose ces derniers aux syndicats dans l'élaboration du code de travail, en gestion depuis de longues années, adopté en 2003 mais dont l'application des principales dispositions (dont la flexibilité du travail) pose toujours problème.
- Le dispositif de sécurité sociale est inadapté à la MPE.

Les contrats de travail sont régis par la loi de 1921, qui est axée sur la sécurité de l'emploi en rendant le licenciement de personnel très coûteux. Cette loi joue un rôle dissuasif sur les employeurs, les décourageant ainsi à recruter un personnel permanent- y compris dans les grandes entreprises.

Les charges très élevées des sociétés dans le secteur privé organisé (de 21,7 à 35% du salaire brut) augmentent également le coût de recrutement des employés permanents et découragent les sociétés du secteur informel à intégrer le secteur de l'économie régulière.

4- Aspects juridiques et fiscaux de l'implantation de l'entreprise

La procédure d'obtention des mesures d'encouragement à l'investissement est compliquée en raison d'une charte de l'investissement vague et de modalités d'attribution non claires, d'un nombre excessif d'étapes, de documents à fournir et d'administrations différentes impliquées.

La procédure de constitution est exacerbée en raison de l'absence d'une structure directrice formalisée. Sur ce sujet, il est recommandé en pratique de recourir aux services d'un cabinet conseil.

Les procédures longues et complexes de constitution des sociétés au Maroc ont été décrites comme étant problématiques surtout pour les investisseurs qui ne peuvent pas se permettre de faire appel aux services d'un cabinet conseil comme c'est le cas des MPE. Il faudrait signaler cependant que la création il y a deux ans des Centres régionaux d'investissement (CRI)²², qui sont des guichets uniques au niveau régional, a allégé et écourté fortement les procédures. Le nombre de procédures pour créer une entreprise en 2003 est de 5 au Maroc contre 8 en Turquie, 10 en Pologne, 11 en Inde et 12 en Chine. Et le nombre de jours est de 11 contre 9 en Turquie, 31 en Pologne, 89 en Inde et 41 en Chine²³.

Les modifications annuelles de la législation fiscale, portées par la loi de finance, rendent le système plus complexe et vont rarement dans le sens de l'allègement.

Pour chaque type d'impôts, qu'il s'agisse de l'impôt général sur le revenu (IGR), de l'impôt sur les sociétés (IS), ou de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), les investisseurs doivent soumettre de nombreux formulaires contenant pratiquement les mêmes informations et devant être accompagnées des mêmes pièces. La complexité du système fiscal mène souvent à la confusion et à de nombreuses erreurs dans les déclarations. La complexité du système oblige à avoir recours aux services des fiduciaires et des conseils fiscaux, dont le coût tant pour les micro entreprises (ME) que pour les petites et moyennes entreprises (PME) est très élevé. Plusieurs de ces entreprises ne peuvent pas se permettre de tels services. Il en résulte un taux élevé d'évasion fiscale pour les MPE.

Le tableau suivant donne une idée de la perception qu'ont les micro entrepreneurs de la fiscalité selon la branche d'activité (enquête Casablanca).

²² Il est même possible dans certains CRI comme celui de la Région du Grand-Casablanca, de faire une grande partie des formalités en ligne (par intranet).

²³ Banque Mondiale et Ministère de l'Industrie, du Commerce et la mise à niveau de l'économie (Juin 2005), op. cit., p.11.

Tableau n°3: Perception du poids de la fiscalité par les ME selon la branche d'activité (en %)

	Obstacle majeur	Obstacle mineur	Ne constitue pas un obstacle
Agriculture	37,5	--	62,5
Elevage	18,18	27,27	54,55
Boulangerie	71,43	--	28,57
Fabrication article en toile	66,67	20	13,13
Fabrication article en tissu	66,67	11,67	21,67
Fabrication article en cuir	57,14	9,52	33,33
Fabrication article en bois	62,50	50,00	32,51
Imprimerie	77,78	22,22	--
Plastification	53,85	30,77	15,38
Matériaux de construction	60	13,33	26,67
Matériel en fer	40,91	27,27	31,82
Article en Or ou argent	70,59	5,88	23,53
Produit chimique	42,11	15,79	42,11
Commerce	65,14	14,68	20,18
Service	54,14	14,92	30,94
Services santé	42,86	14,29	42,86
Ambulants	4,65	4,65	90,7

Source : F. MOURJI (1998), op. cit.

5- Réglementation des entreprises:

Des progrès ont été enregistrés à ce niveau avec le nouveau code de commerce (1995), la loi sur les sociétés anonymes (1995) et les autres formes de sociétés (1996) :

- Existence de la forme juridique de la société à responsabilisé limitée d'associé unique.
- Pour la première fois, il a été institué un traitement des banqueroutes, liquidations et réorganisations dès les premiers signes d'une crise dans le code du commerce.
- Mise en place de la déclaration unifiée des marchandises par les douanes.

Cependant, un certain nombre de problèmes subsistent à savoir:

- la complexité et l'éparpillement des textes ; le manque de transparence et donc les possibilités d'arbitraire;
- la non-prise en compte des spécificités liées à la taille des entreprises.
- Ces problèmes se retrouvent au niveau:
 - De la réglementation comptable, fiscale et sociale,
 - Du droit des sociétés;
 - Du code des douanes;
 - Du code du commerce ; la résolution de litiges souffre d'un manque de chambres d'arbitrage et les délais relatifs aux procédures d'exequatur sont trop longs.

6- Synthèse sur la situation de la micro entreprise:

L'environnement général des micro entreprises est caractérisé notamment par un ensemble d'obstacles :

- * Etroitesse du marché
 - * Manque de moyens financiers
 - * Pression fiscale
 - * Inadéquation des règles administratives
 - * Absence d'un espace de dialogue et de concertation
 - * Absence d'un système d'encadrement adapté
- Entraves au développement du secteur informel :
- * Non-accessibilité aux marchés " organisés "
 - * Système financier contraignant et difficilement accessible
 - * Manque de sécurité sociale, d'assurance, de retraite..
 - * Absence d'un système d'encadrement (profession, hygiène, normes de qualité,...).

* Quasi- absence d'une protection et de mesures d'encouragement de la part des autorités et des organismes professionnels.

Le tableau suivant donne une idée sur les obstacles au développement de la micro entreprise tels que perçus par les micro entrepreneurs.

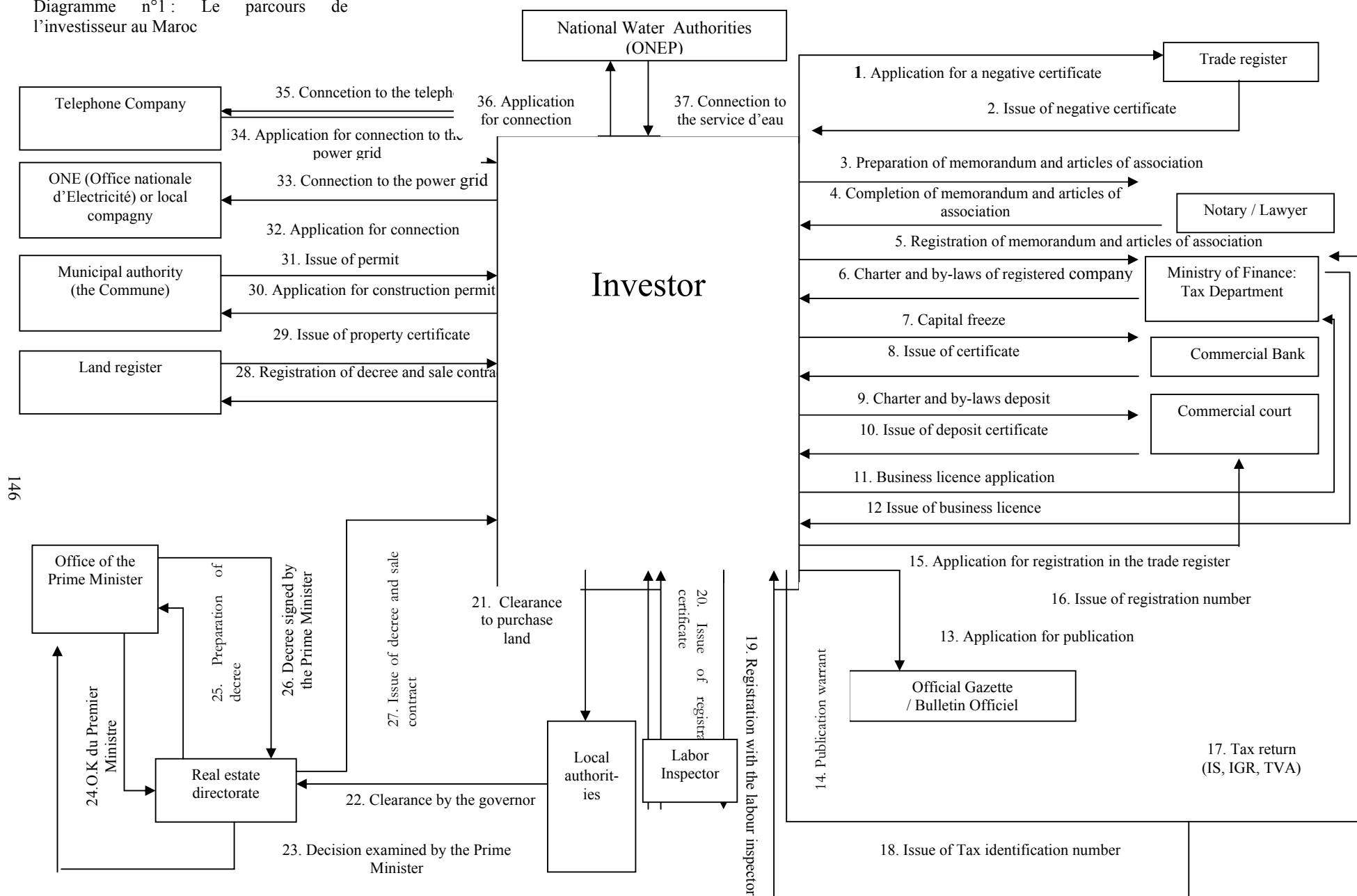
Tableau n4: Perception des obstacles au développement des ME

En %	Obstacle majeur	Obstacle mineur	Ne constitue pas un Obstacle
Fiscalité et taxes	51	12,83	36,17
Attitudes de l'administration	35,09	14,37	50,54
Irrégularité de la demande	74,50	14,68	10,82
Concurrence	51,16	14,99	33,85
Réglementation en cours	27,20	10,05	62,75
Manque de capitaux	75,73	9,12	15,15
Local exigu	19,32	7,42	73,26
Frais d'électricité et de téléphone	12,98	9,74	77,28
Coût des matières premières	19,63	5,26	75,12
Achalandage insuffisant	17,16	5,26	77,59
Autres raisons	9,89	1,08	89,03

Source : F. MOURJI (1998) op.cit.

De même, le Diagramme n°1 ci-dessus résume le parcours de l'investisseur au Maroc.

Diagramme n°1 : Le parcours de l'investisseur au Maroc



B-Principales mesures de reformes institutionnelles et programmes en faveur de la PME et des Micro entreprises

Les actions initiées récemment visent six séries de mesures :

1- Favoriser l'insertion des jeunes dans la vie active par le biais des programmes : crédit jeunes entreprises, crédits jeunes promoteurs, programmes d'appui à l'auto-emploi, programme favorisant l'insertion des jeunes diplômés dans la vie active.

2- Aménagement de terrains mis à la disposition des investisseurs, notamment ceux à l'origine de PME :

- Le programme national de zones industrielles (PNZI) fut lancé au début des années 1980 par les pouvoirs publics. Il visait la réalisation de 70 zones devant totaliser une superficie de 3098 hectares. Il a été élargi pour couvrir en 2003 une superficie de 3950 hectares répartie sur 78 zones industrielles dont plus de la moitié a été aménagée. Mais cela ne résout pas le problème du foncier pour la PME à cause du mode d'attribution des lots et de la spéculation.
- Depuis 1994, l'accent est mis sur la création de 4 parcs prioritaires (1.046 ha) devant se traduire par la création de 4500 entreprises nouvelles.
- Le programme national des pépinières d'entreprises (destiné à la toute petite entreprise).

3- Un dispositif de financement comprenant un large éventail de mesures.¹

4- Des mesures à vocation régionale ou sociale :

- création des agences de développement du Nord, de l'Oriental et du Sud.
- programmes destinés à favoriser les activités en milieu rural : PROMAR du CNJA ; création de l'Agence de développement social (ADS).

5- Programmes destinés à assurer et à développer le consulting en faveur des PME.

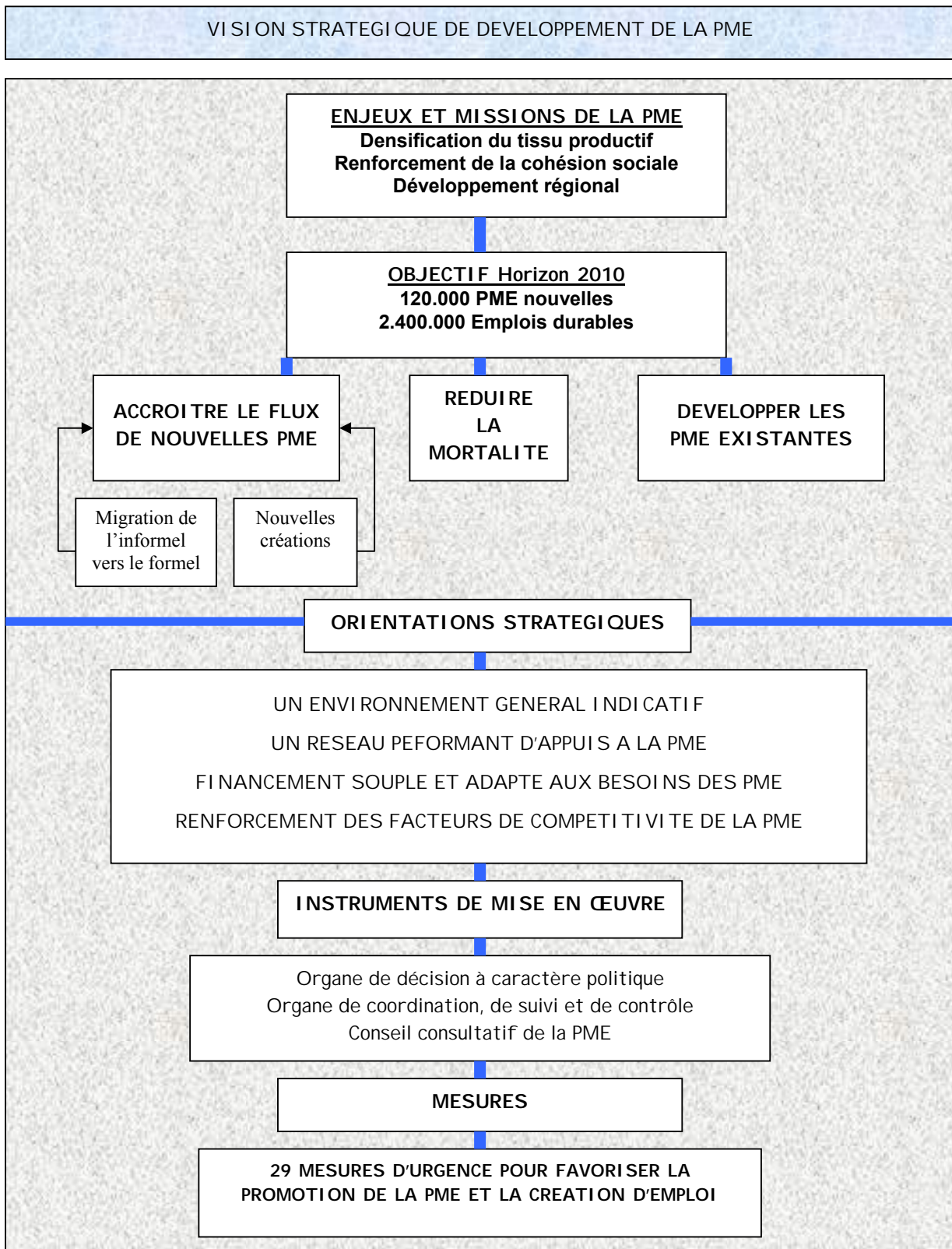
6- Structures dédiées à la MPE :

- Création de l'Agence nationale pour la promotion de la MPE (ANMPE), en application de la Charte de la MPE de novembre 2002.
- Organisations professionnelles et organismes sous-tutelle de l'Etat.
- La société civile (Associations).
- La plupart des banques disposent d'un département PME.
- Des structures ad-hoc.
- Projet DYNA-PME mis en place par l'USAID et le Ministère des Affaires Générales du gouvernement (MAAG).
- Création de nouvelles structures plus adaptées.

¹ Voir annexe 2 ci-dessus : Les services financiers aux MPE.

Annexes :

A. Diagramme n°2 : vision stratégique du développement de la PME



B. Mesures d'urgence pour favoriser la PME

I- CADRE GENERAL DE PROMOTION DE LA PME

0. Mesure préliminaire: Audit opérationnel des structures et des programmes existants

1. Promulguer une loi-cadre portant promotion de la PME
2. Adopter une définition unifiée
3. Adapter le cadre réglementaire aux PME
4. Accélérer la réforme de l'Administration pour améliorer son efficacité
5. Mettre en place un Dispositif Statistique unifié de mesure et d'analyse de la démographie des entreprises
6. Améliorer les relations sociales au sein de la PME:
7. Encourager l'adhésion des PME aux organisations professionnelles.
8. Promouvoir et mettre en place une nomenclature des métiers
9. Créer une Agence Nationale pour la PME

II- CULTURE D'ENTREPRISE

10. Promouvoir une Culture-Nationale d'Entreprise
11. Promouvoir l'essaimage
12. Instaurer une charte de Partenariat entre les grandes entreprises et les PME

III- TERRAINS, LOCAUX PROFESSIONNELS ET ZONES INDUSTRIELLES

13. Encourager les actions d'aménagement des terrains et de construction de locaux, de complexes ou de villages professionnels à des prix préférentiels en milieux urbain et rural.
14. Créer des zones industrielles adaptées
15. réguler le marché de la location des locaux professionnels.

IV - LE FINANCEMENT

16. Favoriser l'augmentation des fonds propres des PME
17. Instaurer une Charte de partenariat entre les Banques et les PME
18. Mettre en place un dispositif financier spécifique aux PME intervenant sous forme de cofinancement ou de garantie
19. Revoir la Loi sur le crédit Jeunes Promoteurs et crédit Jeunes Entrepreneurs
20. Instaurer un cadre légal et incitatif pour la promotion du capital risque et du capital développement
21. Promouvoir et encourager l'épargne de proximité

V - FACTEURS DE COMPETITIVITE

22. Instaurer un cadre légal favorisant la sous-traitance d'une Quote-Part des marchés publics en faveur des PME
23. Réduire les délais de règlement des marchés publics en instaurant des pénalités de retard
24. Adapter les missions des organismes de promotion des exportations aux spécificités des PME.
25. Elaborer un cadre incitatif pour promouvoir la formation qualifiante par et pour l'entreprise.
26. Développer un Dispositif National de Promotion de la Qualité.
27. Mettre en place une structure nationale d'appui à l'innovation

28. Promouvoir la Recherche - Développement en partenariat entre l'entreprise et les Etablissements d'enseignement supérieur

29. Elaborer une stratégie nationale de développement des technologies.

Source: Royaume du Maroc. Ministère des Affaires Générales du Gouvernement (MAGG) : Livre blanc- PME (1999).

C. Recommandations concernant les micro entreprises 2

1- Niveau organisation : favoriser la formalisation des microentreprises.

Favoriser la création d'une zone interface (groupement professionnel) et encourager l'adhésion des micro entrepreneurs.

- Espace de communication
- Espace de concertation
- Espace d'action
- Interface plurielle (Activité, espace d'action, formation...)

2- Missions de la zone interface

- Regrouper les acteurs et créer une synergie entre eux
- Mettre en relief une vision cohérente du présent et de l'avenir des micro entreprises
- Entrer en contact avec les autres structures d'encadrement
- Définir et mener des actions acceptées par les uns et les autres - Constituer une interface formelle de plusieurs unités informelles
- Constituer une structure cohérente et légale pour amplifier les capacités créatrices des acteurs
- Développer des services communautaires de conseil et d'orientation
- Favoriser l'émergence d'ONG qui orientent les ME.

3- Les domaines d'action :

* Associatif :

- Cotisation et mobilisation de l'épargne
- Distributions de crédit
- Structure mutualiste

* Economique:

- Recherche de nouveaux débouchés
- Développer la sous-traitance
- Accéder aux marchés de l'Etat et des collectivités locales

4- Niveau de financement

- Mobilisation de l'épargne et la distribution des crédits à travers les groupements professionnels.
- Développement des banques de proximité
- Réduire les coûts des transactions
- Mettre en place des mécanismes appropriés pour permettre l'accès à des crédits bonifiés, en particulier au profit des unités qui se distinguent par leur dynamisme et leurs capacités d'amélioration.

5- Niveau réglementaire et fiscal

- Regroupement des services et rationalisation des procédures
- Mise en œuvre par l'Etat d'une structure minimale de sécurité sociale
- Prise en charge par l'Etat et les collectivités locales de la part patronale

² Ces recommandations sont extraites de : Ministère du développement Social, de la Solidarité de l'Emploi et de la Formation Professionnelle : Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain, op.cit.

- Accorder des exonérations fiscales pour les unités engagées dans la voie de la normalisation
- Mise en place d'un système d'assurance minimale progressif
- Définir et exiger des normes d'hygiène et de qualité minimales
- Délivrer une autorisation provisoire lorsque le dossier déposé est complet.

6- Niveau instruction et formation professionnelle

- Articuler les actions de formation avec la transmission des qualifications sur le tas.
- Organiser des sessions de formation de très courtes durées pour les chefs des unités (techniques, gestion, hygiène, administration, comptabilité..)
- Généraliser la scolarisation et l'alphabétisation des adultes
- Mise à disposition de locaux
- Aménager des sites urbains (marchés communaux), magasins et locaux pour ME.

D. Suggestions formulées par les gestionnaires de micro entreprises à propos des procédures administratives (tableau n°5) et pour le formalisation de leurs activités (tableau n°6)

Tableau n°5 : Suggestions des gestionnaires des ME à propos des procédures administratives

	1 ^{ère} Suggestion	2 ^{ème} suggestion	3 ^{ème} suggestion	Total
Délivrer une autorisation provisoire	10,69	10,26	11,11	14,12
Réduire la durée d'obtention des autorisations	42,75	29,49	22,22	52,29
Supprimer certaines taxes	3,44	5,13	-	4,96
Application rigoureuse des règles	36,26	43,59	55,56	0,38
Redéfinir le statut de l'« amine » ³	-	-	11,11	0,38
Remplacer le diplôme par				
L'examen devant l'amine	1,53	1,28	-	1,91
Supprimer l'examen devant l'amine	0,76	1,28	-	1,15
Application et accentuation de la décentralisation.	4,20	7,69	-	6,49
Proximité des administrations				
Permanence de l'autorisation	0,38	1,28	-	0,76
Effectif total.	262	78	9	262

Source : F. MOURJI (1998), op. cit.

Tableau n°6: Réformes et Soutiens pour une formalisation des activités (le point de vue des gestionnaires des ME: (enquête Casablanca)

En %	Oui, Beaucoup	Oui, Peu	Non
Local gratuit	36,00	24,8	39,2
Loyer modéré	73,55	9,92	16,53
Exonération partielle des impôts	57,02	30,58	12,40
Exonération totale des impôts	42,50	27,50	30,00
Assistance administrative et juridique	34,17	28,33	35,50
Assistance technique	37,5	15,83	46,67
Accès au crédit	72,5	10,00	17,5
Facilité d'avoir des marchés	62,5	13,33	24,17
Facilité d'avoir des inputs	43,33	10,83	45,84
Enregistrement au répertoire des artisans et petits métiers	12,5	14,17	73,33
Alléger les procédures	61,67	22,50	15,83
Prime d'investissement	78,33	2,50	19,17
Autre soutien	6,67	2,50	90,83
Aucun soutien	3,30	95,87	0,83

Source : F. MOURJI (1998), op. cit.

Mohamed EL MANAR LAALAMI

Relu et actualisé par B.HAMDOUCH

3 - NB : « Amine » désigne une personne élue par les membres d'un métier pour les représenter, arbitrer et intervenir en cas de conflit découlant de l'exercice de ce métier.

Annexe2: Les services financiers aux micro et petites entreprises au Maroc

Les micro et petites entreprises (MPE) jouent au Maroc comme un peu partout dans le monde un rôle économique et social fondamental. C'est un secteur générateur de revenus appréciables et créateur d'emplois importants. Il occupe une place de choix dans les politiques de lutte contre le chômage, la pauvreté et l'exclusion.

Cependant ces entreprises sont soumises à diverses contraintes et en particulier celles liées au financement. Plusieurs facteurs expliquent la répugnance des banques à financer ce genre d'entreprises : manque de garanties réelles, méconnaissance du milieu...

Par conséquent des services financiers adaptés ont été mis en place afin de dépasser cette contrainte financière. Il s'agit en particulier du micro crédit qui connaît un grand engouement notamment au Maroc.

Ces nouveaux services financiers sont de plus en plus complétés par une offre d'appui non financier tels que l'information, le conseil... qui permettent de développer chez les responsables des micro et petites unités un véritable esprit d'entreprise.

Aperçu sur le système financier

Depuis le début des années 80, le système financier marocain connaît de profondes mutations. Les cloisons existant entre les différentes branches de ce système se sont progressivement estompées et les mécanismes de marché ont remplacé graduellement les mesures administratives dans la conduite de la politique monétaire. Cette évolution a été couronnée par la loi bancaire de 1993 qui a profondément transformé le paysage financier marocain.

Sur le plan institutionnel : en vertu de la loi N° 2-91-967 du 21-juillet 1993 sur les établissements de crédit, sont considérés comme tels toutes personnes morales qui effectuent à titre de profession habituellement l'une des opérations suivantes :

- la réception des fonds publics ;
- la distribution des crédits ;
- la mise à la disposition de la clientèle de tous les moyens de paiement et leur gestion.

Sont donc exclus du champ d'application de cette loi : Bank Al Maghrib, les Chèques postaux, la Caisse de dépôt et de gestion...

Par ailleurs des règles prudentielles pour garantir la solvabilité du système bancaire ont été édictées par cette loi : ratio cook, le coefficient de division des risques...

Bank-Al Maghrib : la banque centrale du Maroc est un établissement public doté d'une personnalité civile et de l'autonomie financière. Instituée en 1959, ses attributions sont nombreuses :

- Elle a pour mission essentielle de réguler la politique monétaire ;
- Elle est responsable des mécanismes de refinancement et de la limitation de la distribution des crédits ;
- Elle gère les réserves de change du pays.
- Elle surveille les banques commerciales...

Les Banques commerciales : Les établissements de crédit regroupent 21 banques et 56 sociétés de financement.

- 18 banques commerciales privées dont 7 dominantes : La Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE), la Banque Commerciale du Maroc (BCM), Wafa Bank⁴...
- Trois banques publiques : la Banque Centrale Populaire (BCP), la Caisse Nationale du crédit Agricole (CNCA) et le Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH).

Ressources et emplois des banques

- Au niveau des emplois, les crédits distribués à l'économie par les établissements de crédit se sont élevés à 274,29 milliards de dirhams en 2004. Ce qui représente 53,9% du PIB. Dans ce total les

⁴ La BCM et wafa Bank ont fusionné pour former Attijari-Wafa Bank.

crédits octroyés par les banques constituent 86,8% contre 13,2% pour les sociétés de financement.

A eux seuls les crédits à court terme se sont établis à 103,25 milliards de DH, soit 41,8% des prêts des banques. Il s'agit essentiellement des facilités de caisse, des opérations d'escompte de chèques, des concours à l'exportation...

Les crédits à moyen et long terme d'un montant de 95,97 milliards, représentent 38,8% des prêts bancaires. Ces crédits concernent essentiellement les prêts à l'habitat, les prêts pour l'équipement...

L'encours des crédits par secteur se répartit ainsi : secteur primaire (8,2%) ; secteur secondaire (26,8%) ; secteur tertiaire (65,0%).

Enfin les créances en souffrance et non classées se sont élevées à 48,07 milliards soit 19,4% des crédits bancaires. Quant aux sociétés de financement, les crédits distribués s'élevaient à fin 2004 à 40,27 milliards de dirhams. Dans ce total, trois types de crédit dominant largement : les crédits personnels non affectés (40%) ; les crédits pour achat de véhicules (23%) et les crédits pour l'acquisition de biens d'équipement (22%). Il faut signaler l'expansion continue que connaissent les crédits distribués par ces sociétés : +11% en 2004.

Au niveau des ressources, les dépôts de la clientèle qui ont dépassé 317 milliards en 2004 représentent plus des deux tiers des ressources des banques.

Les emprunts à moyen et à long terme ont constitué 8,3% des ressources bancaires avec 13,6 milliards de dirhams.

Les fonds propres des banques quant à eux se sont élevés à 34 milliards de DH, soit 8% des ressources.

Le reste des ressources est constitué par les provisions qui permettent de couvrir les créances en souffrance ainsi que par les engagements inter-bancaires et les refinancements auprès de Bank Al Maghrib.

Sur le plan des conditions débitrices et créditrices, celles ci ont été largement libéralisées progressivement. Ainsi la plupart des taux des ressources ainsi que des emplois des établissements de crédits sont devenus libres.

- Pour les taux des dépôts chez les banques
 - comptes à vue : non rémunérés
 - comptes sur carnets : minimum 5%
 - Autres comptes : taux libres
- Pour les taux de base bancaires affichés par les principales banques
 - crédit à l'exportation : 7,5%
 - crédits à court terme : 8,00%
 - crédits à moyen terme : 8,25%
 - crédits à long terme : 9,00%
- Taux maximum des intérêts conventionnels des établissements de crédit :
 - taux moyen pondéré des banques : 10,60%
 - taux moyen pondéré des sociétés de financement : 18,37%
 - taux moyen pondéré de l'ensemble des établissements : 10,97%
 - taux maximum des intérêts conventionnels : 18,65%

LA CONTRAINTE DE FINANCEMENT DES MPE

Le problème de financement constitue la principale contrainte de développement des MPE et un important élément de blocage de leur croissance. Au Maroc comme un peu partout ailleurs, les MPE rencontrent de grandes difficultés pour disposer de services financiers appropriés et adéquats. En effet les enquêtes menées (Mourji 1998, MADI 1999...) ont démontré que le rôle du système bancaire dans le financement de ce type d'entreprises est très faible. Celles-ci recourent généralement à leurs fonds propres et au secteur financier informel.

Deux contraintes essentielles expliquent la répugnance des établissements de crédit à financer les MPE :

Une contrainte d'ordre externe liée à la nature et aux caractéristiques des banques. En effet, les établissements de crédit évitent de prendre des risques excessifs en matière de distribution de fonds. Cette préoccupation s'accroît bien entendu quand il s'agit de la MPE. Pour se prémunir contre ce risque supposé élevé, les banques exigent des garanties réelles que la quasi-totalité des MPE est dans l'incapacité d'offrir. Ce qui les exclut tout naturellement des financements bancaires.

De plus, les établissements du crédit ont très peu d'expérience dans le domaine des prêts à la MPE. Ils apparaissent souvent incapables et non outillés pour faire la distinction entre les bons et les mauvais emprunteurs. Appliquant ainsi les mêmes conditions débitrices (intégralement libéralisées depuis février 1996), les banques sont amenées logiquement à financer d'abord et avant tout les clients moins risqués, à savoir les moyennes et grandes entreprises.

Pour contourner les difficultés qu'elles rencontrent et évaluer les risques courus au niveau de ces MPE, les banques alourdissent les procédures les concernant et exigent d'elles d'importantes garanties. Ainsi par exemple, la Banque Centrale Populaire, spécialisée dans l'octroi de crédits à ce type d'entreprises, et notamment aux femmes-artisans, exige entre autres le nantissement du fonds de commerce, du matériel de production, diverses assurances (incendie, vol...) et même souvent une garantie hypothécaire.

La méconnaissance du milieu de la MPE par les banques ainsi que les frais élevés inhérents aux crédits à ce type d'entreprises (faibles montants, coût de l'information...) font que le coût de traitement, de gestion et de suivi des dossiers de crédit à ces entreprises est onéreux.

Une contrainte d'ordre interne relative à la structure financière de ces entreprises et à leur organisation interne. En effet des éléments comme une structure financière déséquilibrée, une organisation centralisée et personnalisée, le manque de transparence, un très faible encadrement... ne font que renforcer les réticences des banques à financer les MPE.

Les MPE se caractérisent tout d'abord par la grande faiblesse de leurs fonds propres, ce qui constitue une contrainte majeure pour l'obtention de financements bancaires. De plus les dirigeants-proprétaires sont très réticents quant à l'ouverture de leur capital à d'autres personnes étrangères en raison du caractère familial de ces entreprises et du souci de préserver l'autonomie financière en matière de gestion et de décision. De plus l'absence de transparence dans la gestion à travers notamment la manipulation des documents comptables et financiers, voire leur inexistence, ne fait qu'effriter leur crédibilité et altérer leur image de marque auprès des établissements de crédit. D'où un déficit de confiance qui affecte sérieusement les relations banque – MPE et une grande incompréhension mutuelle.

Ces différents handicaps structurels et organisationnels s'expliquent par la nature familiale de ces entreprises, par leur environnement général... mais également et de plus en plus par l'insuffisance et l'inadaptation des structures d'appui non financier à ces MPE. Les services non financiers en termes de conseil, d'assistance, de formation... apparaissent, et de plus en plus, comme un préalable indispensable à l'amélioration et au développement des financements des MPE.

En définitive, une véritable dialectique existe entre les deux types de contraintes. En effet, les MPE ont des caractéristiques spécifiques (capital, gestion...) qui en font des clients peu viables et peu rentables pour les banques. Celles-ci exigent ainsi le maximum de garanties pour se prémunir contre le risque de leur insolvabilité. Ce qui pénalise les MPE, qui sont largement exclues des circuits classiques de financement. Selon l'étude de MADI en 1998, la grande majorité des MPE sont très peu endettées à leur démarrage. Ainsi 75% des petites entreprises et 83% des micro entreprises ont eu recours uniquement à leurs fonds propres. Le peu de MPE qui ont pu obtenir des crédits bancaires n'ont bénéficié que de faibles montants bien en deçà des sommes demandées.

Ces contraintes qui se dressent devant l'obtention de crédits bancaires par les MPE sont largement confirmées par les appréciations de banquiers sur la question. Pour ces responsables, l'idée essentielle est que les MPE ne peuvent pas constituer une clientèle rentable et viable pour la banque.

A cela plusieurs raisons :

* Tout d'abord, les femmes-artisans ne peuvent généralement pas apporter les garanties réelles de nature à assurer le remboursement des crédits. C'est le problème numéro un qui explique les grandes réticences des banques.

Comment peut-on accorder des crédits à des micro et petits entrepreneurs dont les possibilités de remboursement sont aléatoires ?

* Ensuite, la grande méconnaissance du milieu de la MPE notamment du secteur informel. Ceci accentue les difficultés d'étude des dossiers de crédit de la part de ce type d'entreprises et en particulier des femmes-artisans ; l'absence de données fiables et suffisantes (pas de comptabilité, pas de déclarations fiscales...) renforce la banque dans la méfiance à l'égard de ces MPE.

* L'étude, l'évaluation et le suivi des dossiers de crédit de ces MPE se traduisent par des sur-coûts. Les coûts importants de l'information, de l'analyse... inhérents à ces crédits aboutissent logiquement à l'application de conditions financières onéreuses : taux d'intérêt, prime de risque, délais de remboursement... Ce qui est hors de portée des MPE. De même, les difficultés liées à leur financement se traduisent par l'application de procédures longues et de délais importants.

En dépit des efforts importants accomplis ces dernières années (création de la Fondation Banque Populaire pour le micro crédit, développement de diverses associations spécialisées dans le micro crédit...), beaucoup de chemin reste encore à parcourir.

Financement par le micro crédit

Le micro crédit est une nouvelle forme de financement accordée à des porteurs de petits projets ou à des MPE déjà existantes et ne pouvant pas accéder aux circuits traditionnels.

Au départ, c'est en Asie que ce type de financement a connu son essor, surtout depuis le début des années 90. En effet, le premier exemple (apparu au Bangladesh) est celui d'un professeur universitaire nommé Mohamed Yunus⁵. Il a fondé en 1980 la Grameen Bank qui prête de 20 à 50 \$US à des Bangalais pour la réalisation de micro projets. En remarquant que les femmes faisaient meilleur usage de leur crédit, ce pionnier a privilégié les porteuses de petits projets. Celles-ci représentent actuellement plus de 90% des clients de la Grameen Bank. Mohamed Yunus a su imposer ses idées et ses méthodes adaptées aux MPE. Son établissement compte aujourd'hui plus de 2,2 millions de clients avec un taux de remboursement égale à 98%.

D'autres expériences ont vu le jour et se sont développées un peu partout, notamment en Amérique Latine et en Afrique. C'est le cas de la « Bancosol » qui est devenue la 2^{ème} banque de Bolivie, de la Banque « Contigo » au Chili...

Au Maroc, les institutions de micro crédit ont commencé à fonctionner récemment. Elles sont l'aboutissement d'initiatives individuelles qui s'inscrivent dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. Ainsi l'offre de ce service financier aux M.P.E. est peut-être le moyen le plus efficace pour réduire la pauvreté et l'exclusion sociale⁶. D'autant plus qu'il s'adresse surtout aux populations les plus vulnérables et notamment aux femmes. C'est le cas en particulier des femmes-artisans qui ont grandement besoin de tels micro crédits pour développer leur activité. Dans ce cadre, les entretiens que nous avons menés auprès de quelques-unes d'entre elles dans la région de Rabat-salé, font ressortir au moins les trois éléments essentiels suivants :

1. Le pourquoi du recours au micro crédit :

* Il est impossible dans nos conditions actuelles, disent-elles, de bénéficier d'un financement classique bancaire et notamment de la Banque Populaire (spécialisée dans le financement de l'artisanat) puisqu'on ne dispose pas des garanties réelles exigées : hypothèque, nantissement...

Les banquiers ne nous donnent même pas le temps pour expliquer nos besoins et nos demandes. Ils nous ignorent complètement puisqu'ils savent d'avance qu'on ne peut pas représenter pour eux des clientes viables et rentables. Par conséquent, la plupart de ces femmes-artisans ne vont plus à la banque et n'essayent même pas de demander un crédit bancaire.

⁵ - Faouzi Mourji, le développement des micro entreprises en question, éditions REMALD, 1998.

⁶ - Actuellement le nombre de pauvres au Maroc est de 5.310.000 personnes, soit un taux de pauvreté de 19%.

* Nécessité de financer des besoins pressants en fonds de roulement. En effet, il faut payer cash les différentes charges : salaires, eau, électricité, loyer... tandis qu'il faut attendre plusieurs semaines ou même plusieurs mois pour vendre le produit. Ce qui se traduit par un besoin en fonds de roulement chronique qu'il faut combler. C'est grâce au micro crédit qu'on peut y faire face et honorer nos engagements au niveau de la production et des charges qu'elle entraîne.

* Le micro crédit permet également, selon ces femmes, d'atténuer l'emprise exercée par des « capitalistes » (moul chkara) sur tout le processus de production et de commercialisation du tapis. Ils avancent les matières premières aux tapissières tout en les obligeant à leur vendre leur production. Ainsi, pour avoir de la matière première, il faut s'engager à ne vendre qu'au fournisseur de cette matière première. Les tapissières apparaissent en fait comme si elles travaillaient chez et pour ces capitalistes.

Avec le micro crédit, les tapissières peuvent se procurer "librement" la matière première et vendre leurs produits à qui elles veulent. Il permet de desserrer le carcan dans lequel on est prisonnière.

2. Les conditions du micro crédit

* L'un des avantages essentiels du micro crédit est la simplicité dans son obtention : pas de procédure compliquée, pas de délais longs...

De même, l'absence de l'exigence d'une garantie réelle, constitue l'élément essentiel distinctif de ce type de crédit.

Pour en bénéficier la tapissière doit fournir :

- un certificat de résidence justifiant son lieu d'habitation ;
- un carnet d'estampillage qui prouve les opérations de production et d'estampillage de ses tapis ;
- deux personnes garantes qui s'engagent à rembourser le crédit en cas de défaillance de la bénéficiaire.

* Les montants accordés sont variables. Ils se situent généralement entre 3000 et 10.000 DH. Les paiements s'échelonnent sur quelques mois selon l'importance du crédit obtenu. Ainsi pour un crédit par exemple de 5.000DH, son remboursement doit être effectué en trois à six mois en général.

L'essentiel c'est le coût peu élevé et surtout la grande souplesse et la proximité de ce type de crédit. Pas de procédures longues et compliquées et les délais d'obtention sont courts : ce qui constitue un avantage indéniable. En effet, il est très important d'obtenir le crédit en temps opportun, lorsque le micro entrepreneur en a besoin.

3. Quelques appréciations générales des bénéficiaires

La question du temps est cruciale : En effet, l'obtention du micro crédit ne nécessite en général que quelques jours, tandis que pour le crédit bancaire, il faut plusieurs semaines, voire plusieurs mois. Or les salariés ne peuvent pas attendre, la régie d'eau et d'électricité ne fait pas de crédit...

Si on ne dispose pas de ce crédit à temps, l'activité pourrait s'arrêter : rupture du stock, coupure de l'eau et de l'électricité...

* le micro crédit aide également à faire face à des urgences : mévente persistante, commande importante imprévue... Ce type de service financier nous permet d'honorer nos engagements envers nos clients et nos fournisseurs.

* les bénéficiaires mettent l'accent sur l'insuffisance des montants des micro crédits. Il est souvent impossible d'obtenir le montant dont on a besoin.

Néanmoins son utilité est largement reconnue par toutes les tapissières. Ce crédit nous a permis de développer notre activité et de desserrer la contrainte des intermédiaires et des fournisseurs. Il faudrait développer les ressources des institutions de ces micro crédits afin qu'elles puissent faire face à nos besoins réels et sans cesse croissants.

Les institutions de la micro finance (IMF) au Maroc sont des O.N.G de la nouvelle génération qui ont une approche participative du développement basé sur le partenariat institutionnel et qui se fonde sur une gestion axée sur la rentabilité et la soutenabilité financière et institutionnelle. Ces IMF ont pour vocation d'aider les plus démunis en leur accordant les financements nécessaires sans exiger des

garanties réelles. Ce sont de véritables "banques pour les pauvres" qui doivent satisfaire deux exigences : rigueur économique et financière nécessaire à leur pérennité et viabilité et souplesse qu'exige leur vocation sociale et humaine.

Les I.M.F se sont développées ces dernières au Maroc sous l'impulsion d'organismes internationaux comme le P.N.U.D, l'U.S.A.I.D, la Banque Mondiale... Ces bailleurs de fonds ont soutenu ces institutions sous certaines conditions. La plus importante d'entre elles est la viabilité financière qui est fondamentale pour garantir aux populations défavorisées un accès facile et adéquat à des services financiers jusqu'alors inaccessibles. C'est d'ailleurs le critère essentiel retenu par les bailleurs de fonds internationaux pour reconnaître à des O.N.G. la qualité d'institution de micro finance.

Les six associations ainsi reconnues comme telles sont :

- la Fondation Zakoura
- l'Association Al Amana
- la Fondation Banque Populaire
- AMSED (Association Marocaine de Solidarité et de développement).
- AMAPPE (Association, Marocaine d'appui à la promotion de la petite entreprise)
- FONDEP (Fondation pour le développement local et le partenariat).

Dans le cadre réglementaire, l'Etat a mis en place un cadre légal qui réglemente cette activité en promulguant la loi n° 18-97 relative au micro crédit. De même plusieurs projets et programmes financés et parrainés simultanément ou séparément par l'Etat et les organismes internationaux ont pu démarrer.

C'est le cas de la FONDEP qui a bénéficié dans le cadre du programme Microstart d'un appui institutionnel et financier du PNUD et de l'Agence pour le développement et la promotion des provinces et préfectures du Nord. Cette fondation a ainsi mis en place un programme d'auto-emploi par l'octroi de micro crédits en vue de favoriser l'insertion de jeunes demandeurs d'emploi. Ce programme vise la création de 3000 micro projets en moyenne par an sur une période de 4 ans. Il a bénéficié également d'autres sources de financement : USAID, MEDA...

La Fondation Zakoura est la première O.N.G. qui s'est intéressée au secteur de la MPE et au micro crédit. Créée en 1995 par les fonds propres de son fondateur, Mohcine Ayouch, elle est devenue un support qui permet aux plus démunis, surtout de sexe féminin, de réaliser leur propre micro projet. Cette Fondation accorde plus d'importance aux femmes puisqu'elles sont les plus vulnérables et possèdent souvent un métier : broderie, tapisserie... Pour la première année de son existence (fin 1996), cette fondation a financé la création de 1288 micro entreprises pour un montant global de 4.179.330DH. Actuellement, en dix ans d'existence, elle a distribué 1,267 million de prêts pour un montant total de 2,13 milliards de dirhams. Elle compte actuellement près de 200.000 bénéficiaires de prêts dont le montant unitaire est de 1.000 à 30.000DH. Leur taux de remboursement est de 99,7%⁷.

Les institutions de micro crédit offrent également des services d'accompagnement (alphabétisation, conseil, formation...) qui sont capables de faire émerger une classe de micro entrepreneurs. Il faut dire que l'insuffisance et l'inadaptation de ces services non financiers à la MPE constituent une importante contrainte à leur développement⁸. Une offre suffisante et adaptée de ce type de services constitue un complément indispensable et une condition nécessaire à la pérennisation des MPE créées.

Le concept de micro crédit a donné les preuves de son efficacité. Il permet de gérer la double contrainte de la recrudescence de la pauvreté et de la pénurie de capitaux. Ainsi les IMF doivent bénéficier de l'intérêt et du soutien nécessaire à tous les niveaux institutionnel et financier...

Cependant, un certain nombre de facteurs doivent être réunis et diverses actions doivent être entreprises pour que ces institutions dépassent le simple stade de l'expérimentation et du démarrage.

⁷ Le Matin du 20 février 2006, p.3.

⁸ - Mohamed Boussetta, l'Appui non financier à la petite entreprise au Maroc, Centre de Recherche pour le Développement International, CRDI, Ottawa, 2000.

SERVICES NON FINANCIERS A LA MPE

L'appui non financier à la MPE a été longtemps négligé au Maroc. Il a été toujours relégué au second plan et seul le soutien financier a été privilégié.

Or les deux types de services sont complémentaires et apparaissent indispensables. Ainsi depuis quelques années, une certaine prise de conscience est apparue chez les petits entrepreneurs en particulier quant à l'importance du système d'assistance non financière. Une demande de plus en plus grande et pressante se fait de plus en plus sentir.

Pour faire face à cette forte demande, tout un réseau d'institutions spécialisées dans l'offre de ce type de services a vu le jour et s'est développé à un rythme soutenu depuis le début des années 90. Ce qui dénote d'une véritable prise de conscience généralisée du caractère fondamental et de l'intérêt stratégique de ces services tant au niveau de la création qu'au niveau de la gestion des MPE.

Différentes institutions offrent trois catégories de services non financiers :

- L'information et le conseil : ils concernent des domaines variés comme les formalités juridiques et administratives de création, les opportunités d'investissement, les avantages fiscaux...

Autant d'éléments qui permettent aux créateurs et aux dirigeantes de MPE de mieux connaître leur environnement, de prendre des décisions en connaissance cause... ;

- Des études de faisabilité : il s'agit d'accompagner le petit promoteur dans la réalisation de l'étude de faisabilité de son projet. Cette étude de faisabilité constitue un élément essentiel dans le dossier de demande de crédit et son caractère bien ficelé est un atout majeur de la bancarisation du projet. Cette étude permet également d'apprécier la viabilité de l'investissement projeté ainsi que les chances de pérennisation de la MPE à créer ;
- La formation qui concerne les différents aspects liés à la création et à la gestion des MPE : comptabilité, marketing, fiscalité, droit des affaires... Il s'agit de développer les capacités entrepreneuriales des bénéficiaires en leur donnant les moyens de s'autonomiser par l'acquisition d'une certaine expérience et d'une rigueur dans la gestion. Les cycles de formation visent ainsi à permettre aux chefs de MPE d'améliorer leur savoir en gestion et en management.

Les deux premières catégories de services relèvent de l'appui à la création des MPE tandis que le troisième concerne plutôt l'appui à la gestion des MPE.

La grande variété et le développement des institutions qui dispensent cette assistance non financière dénotent de l'importance stratégique de ce type d'appui dans la création, le développement et la pérennisation des MPE. De multiples services non financiers sont de plus en plus fournis à une population de petits promoteurs qui veulent soit créer leur propre MPE soit la gérer de manière efficiente.

Efficience de ces services

L'impact positif de ces services sur la création et la gestion des MPE est de plus en plus réel et leur efficience est de plus en plus reconnue. Ceci peut être apprécié à plusieurs niveaux et selon les services fournis :

- Sur le plan de l'information-conseil, l'utilité des informations et des conseils obtenus soit pour forger une idée de projet, soit pour la concrétiser, soit pour investir dans l'extension d'une MPE déjà existante est fondamentale. La plupart des dirigeants des MPE s'accordent sur l'importance déterminante d'un tel service en tant qu'élément précieux préalable à tout acte d'investissement et/ou de gestion réfléchi.
- Sur le plan des études de faisabilité, elles sont de plus en plus demandées par les micros et petits entrepreneurs dans le double objectif de rendre bancable leur projet et d'évaluer sa viabilité et sa rentabilité. Ce type d'assistance est donc extrêmement précieux pour le petit entrepreneur à la recherche d'un projet viable et d'un financement bancaire. Une bonne étude de faisabilité augmenterait sensiblement les chances de la rentabilité et de la viabilité de la MPE créée.
- Sur le plan de la formation, les thèmes abordés par les différentes institutions d'appui concernent la comptabilité, la fiscalité, le marketing, les problèmes de financement...

L'efficacité de ce type de service est admise par tous les bénéficiaires. Organisée généralement sous forme de cycles de plusieurs jours, cette formation vise à permettre aux chefs des MPE d'améliorer leur savoir en gestion et en management. Il s'agit de les inciter à mieux gérer leur MPE en les formant en matière d'organisation et de gestion.

Des progrès incontestables ont été accomplis dans le domaine de l'offre de services non financiers à la MPE. Cependant cette offre demeure en deçà de la demande tant sur le plan quantitatif que qualitatif. Une large efficacité est reconnue aux différents services, en permettant une meilleure organisation et une meilleure gestion de ces MPE. Il apparaît que la viabilité et la pérennisation des MPE qui recourent à ces services est beaucoup plus importante que celle des MPE qui ne font pas appel à de tels services. Néanmoins des contraintes persistent toujours dans ce domaine : insuffisance de l'offre, sensibilisation limitée des MPE...

Mohammed BOUSSETTA